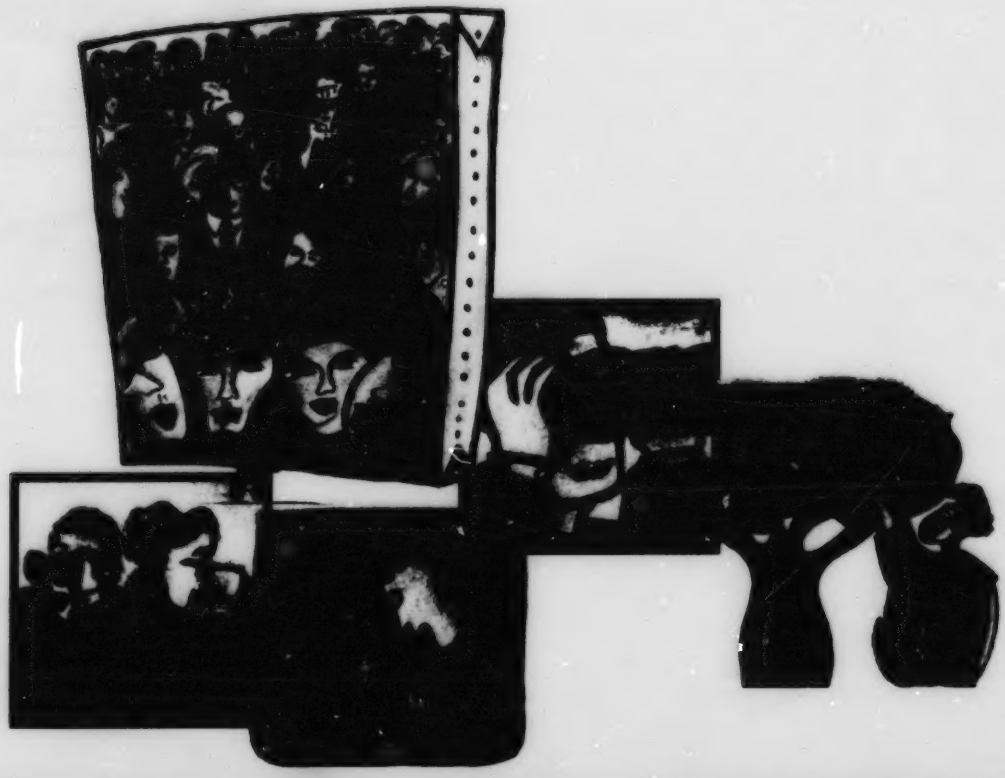
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique



Agence de promotion économique du Canada atlantique

Atlantic Canada Opportunities Agency

Canada

Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

Préparée pour :

l'Agence de promotion économique du Canada atlantique

Il est permis de reproduire des extraits de cette publication pour usage individuel à condition d'en indiquer clairement la source. Toutefois, la reproduction de cette publication, en totalité ou en partie, à des fins de revente ou de rediffusion est interdite sans l'autorisation écrite de la Direction générale des politiques et des programmes de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), C.P. 6051, Moncton (N.-B.) E1C 9J8.

N° de catalogue C89-4/86-2001F
ISBN : 0-662-86063-2

Numéro sans frais : 1 800 561-7862
Télécopieur : 1 (506) 851-7403
Courriel : csharpe@acoa-apeca.gc.ca
Site Web : http://www.acoa-apeca.gc.ca

This material is also available in English:
Study of Entrepreneurship Among Young Atlantic Canadians Aged 15-29
Catalogue # C89-4/86-2001E
ISBN : 0-662-30825-5

CORPORATE RESEARCH

2695, chemin Dutch Village
Halifax (N.-É.) B3L 4V2
Tél. : (902) 421-1336
Téléc. : (902) 453-0344

40, rue Charlotte
Saint John (N.-B.) E2L 2H6
Tél. : (506) 658-1740
Téléc. : (506) 634-3393

740, rue Main
Moncton (N.-B.) E1C 1E6
Tél. : (506) 862-1969
Téléc. : (506) 859-1691

1166, rue Alberni
Vancouver (C.-B.) V6E 3Z3
Tél. : (604) 605-8412
Téléc. : (604) 605-8401

Table des matières

Page

Introduction 1
Objectifs de la recherche 1
Sommaire 4
Conclusions 7
Recherche quantitative 7
Recherche qualitative 10
Recommandations 13
Étude statistique sur l'entrepreneurship chez les jeunes 16
Analyse détaillée de la recherche quantitative 28
Comparaisons entre les entrepreneurs et les non-entrepreneurs 28
Renseignements sur les entrepreneurs 41
Renseignements sur les non-entrepreneurs 50
Renseignements sur les entrepreneurs participant au programme Jeunes entreprises 61
Conclusions clés tirées de la recherche qualitative 63
Programmes destinés aux jeunes entrepreneurs 63
Expérience auprès des jeunes entrepreneurs 64
Besoins des jeunes entrepreneurs en matière d'information 66
Fonder une entreprise 69
Différences entre les jeunes entrepreneurs 72
Élaboration du système idéal pour aider les jeunes entrepreneurs 74
Profil des jeunes entrepreneurs 75
Perspectives d'avenir 77
Méthodologie de l'étude 79
Recherche quantitative 79
Recherche qualitative 82

Annexes

Annexe A : Questionnaire de sondage auprès des entrepreneurs
Questionnaire de sondage auprès des non-entrepreneurs
Annexe B : Résultats sous forme de tableaux – entrepreneurs
Annexe C : Résultats sous forme de tableaux – non-entrepreneurs
Annexe D : Protocole de l'entrevue qualitative

Introduction

L'entrepreneurship, en particulier chez les jeunes, est un aspect important des approches en matière de développement économique utilisées depuis plus de 10 ans par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) et d'autres ordres supérieurs de gouvernement de la région. Cet intérêt et cette attention accordés à l'entrepreneurship reflètent l'intérêt mondial que suscite celui-ci comme approche de développement économique et comme perspective philosophique ou culturelle. Certains facteurs tels que les récessions du début des années 90, qui ont entraîné des changements structurels sur le marché du travail de la plupart des pays industrialisés, le contexte démographique, ainsi qu'une prise de conscience grandissante de l'importance de viser l'autosuffisance plutôt que de cultiver la dépendance, ont contribué à la formidable croissance de l'entrepreneurship à l'échelle mondiale.

Malgré les succès remportés ces dernières années, les recherches entreprises par l'APECA et d'autres organismes indiquent que les obstacles au développement efficace de l'entrepreneurship n'ont toujours pas été surmontés. Elles démontrent par ailleurs l'existence d'un potentiel remarquable pour le développement de l'activité entrepreneuriale. Ainsi, les recherches effectuées par l'APECA dans le cadre de l'évaluation du capital d'appoint ont permis de conclure qu'il existe dans la région un important potentiel de développement des entreprises fondé sur l'entrepreneurship.

L'Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique vise à appuyer les efforts considérables entrepris par l'APECA au cours des six dernières années. Plus précisément, elle met l'accent sur les besoins spécifiques des jeunes de 15 à 29 ans qui possèdent le potentiel nécessaire pour devenir entrepreneurs ou qui exploitent déjà leur propre entreprise. Le projet vise à situer les jeunes entrepreneurs par rapport à leurs pairs sur le marché du travail, c'est-à-dire les autres jeunes qui n'ont pas songé à fonder leur entreprise ou qui ne l'ont pas fait.

Objectifs de la recherche

La présente étude vise à atteindre les objectifs suivants :

1. déterminer dans quelle mesure les jeunes de la région de l'Atlantique lancent leur propre entreprise à plein temps;

2. présenter un profil des jeunes entrepreneurs du Canada atlantique, ainsi que celui de leurs entreprises;

3. cerner les attitudes et les opinions du groupe cible de jeunes entrepreneurs relativement aux questions touchant les entreprises;

4. examiner la façon dont les jeunes entrepreneurs lancent et exploitent leur propre entreprise, en notant les différences en matière de sexe, de langue et autres différences pertinentes;

5. explorer les problèmes et les défis auxquels les jeunes entrepreneurs doivent faire face, ainsi que leurs stratégies d'adaptation, en notant encore une fois les différences en matière de sexe, de

langue et autres différences pertinentes;

6. examiner la nature et l'étendue de l'accès des jeunes entrepreneurs au financement externe sous forme de capital de risque, et vérifier dans quelle mesure et pour quelles raisons ils font appel ou non aux programmes généraux d'aide financière et aux autres services de soutien aux entreprises offerts par le secteur privé et le gouvernement;

7. déterminer à quel point les jeunes entrepreneurs actuels et potentiels connaisent les programmes de soutien existants et examiner comment on fait valoir ces programmes auprès des jeunes du Canada atlantique;

8. évaluer comment les jeunes perçoivent la possibilité d'être un entrepreneur tout en protégeant l'environnement;

9. recommander des méthodes pour répondre aux besoins financiers et non financiers des jeunes entrepreneurs.

Pour atteindre ces objectifs, la société Corporate Research Associates (CRA) a adopté une approche polyvalente qui comprenait un examen statistique préliminaire des jeunes entrepreneurs de la région de l'Atlantique, ainsi qu'un volet de recheche quantitative et un volet de recherche qualitative. Il faut noter que l'élément de recherche quantitative englobait un échantillon de jeunes entrepreneurs qui exploitent actuellement ou ont exploité récemment leur propre entreprise, et un échantillon de jeunes non-entrepreneurs qui n'ont jamais possédé d'entreprise. Afin d'obtenir un autre point de vue, la recherche qualitative a été conçue de façon à intégrer les opinions et les commentaires de personnes à l'emploi d'organismes gouvernementaux et d'institutions financières qui traitent directement avec d'éventuels propriétaires d'entreprise âgés de 15 à 29 ans.

Pour les besoins de la recherche quantitative, nous avons procédé à un sondage téléphonique pendant la période du 28 février au 9 mai 2001. Au total, 589 entrevues ont été menées auprès de jeunes entrepreneurs et 800, auprès de jeunes non-entrepreneurs. Seuls des jeunes du Canada atlantique âgés de 15 à 29 ans ont été inclus dans les échantillons, et nous avons pondéré les ensembles de données pour faire en sorte que les données définitives soient représentatives de la population de jeunes (non-entrepreneurs) et de jeunes travailleurs indépendants (entrepreneurs) du Canada atlantique. En plus des échantillons susmentionnés, la société Corporate Research Associates a mené des entrevues auprès d'un groupe de 69 jeunes liés aux organismes qui s'occupent du programme Jeunes entreprises. Bien que leurs opinions soient considérées comme instructives, les données qu'ils ont fournies n'ont pas été regroupées avec celles provenant de l'échantillon plus large des jeunes entrepreneurs en raison des différences importantes entre les entreprises participant au programme Jeunes entreprises et les « véritables » entreprises. Nous présentons plutôt un sommaire des résultats fournis par l'échantillon d'entrepreneurs participant au programme après l'examen des jeunes entrepreneurs et des jeunes non-entrepreneurs. On trouvera à la fin du présent rapport une description plus complète de la méthodologie utilisée pour réaliser cette enquête.

En plus de la partie de la présente étude touchant le volet quantitatif, un total de 34 entrevues ont été réalisées en personnes ou par téléphone au cours de la période du 5 au 19 février 2001. Dans l'ensemble, le volet qualitatif de la présente étude a consisté en 15 entrevues réalisées auprès de représentants des ministères et des organismes gouvernementaux, et en 19 entrevues menées auprès de représentants d'établissements de crédit et d'institutions financières.

Le présent rapport comprend un sommaire de tous les aspects de la recherche effectuée pour le compte de l'APECA. La société Corporate Research Associates formule ensuite une à une les conclusions et les recommandations clés relatives aux volets quantitatif et qualitatif de la recherche, y compris les résultats de l'examen statistique des jeunes entrepreneurs lorsqu'il y a lieu. Enfin, l'étude statistique sur l'entrepreneurship chez les jeunes, ainsi que l'analyse détaillée de la recherche quantitative et la méthodologie de l'étude quant aux éléments quantitatif et qualitatif de la recherche sont présentées afin de permettre un examen approfondi des résultats d'ensemble. L'annexe A, à la fin du rapport, comprend une copie des questionnaires utilisés pour l'étude quantitative, tandis que les résultats sous forme de tableaux sont présentés dans l'annexe B (entrepreneurs) et l'annexe C (non-entrepreneurs). Dans le rapport lui-même, lorsque nous présentons des résultats tirés des tableaux, nous indiquons les numéros des tableaux d'où ils proviennent afin de faciliter leur consultation. Sauf indication contraire, tous les résultats sont exprimés en pourcentage. En outre, l'annexe D fournit une copie du protocole qui a été utilisé pour les entrevues individuelles en anglais et en français, réalisées dans le volet qualitatif de l'étude.

Sommaire

Voici un bref résumé des résultats de l'Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique. Cette étude, menée pour le compte de l'APECA, comprenait un volet quantitatif et un volet qualitatif. Pour le volet quantitatif, nous avons sollicité l'opinion de jeunes entrepreneurs et de jeunes non-entrepreneurs de paratout au Canada atlantique sur diverses questions touchant les entreprises. Le volet qualitatif comprenait des entrevues individuelles avec des représentants d'organismes gouvernementaux et d'établissements de crédit (représentants d'organismes) qui visaient à recueillir leur opinion au sujet des jeunes entrepreneurs et des programmes actuels qui leur sont destinés, et à obtenir des recommandations sur la façon d'améliorer ceux-ci. En outre, le rapport fournit une analyse de données de Statistique Canada sur les jeunes travailleurs indépendants du Canada atlantique, afin d'examiner l'évolution de l'entrepreneurship dans l'ensemble de la région au cours de la dernière décennie.

De façon générale, les résultats indiquent que l'opinion sur les programmes pour jeunes entrepreneurs est positive. En outre, les jeunes entrepreneurs démontrent un haut degré de connaissance et d'utilisation de divers types d'aide financière et non financière. Néanmoins, un élément clé de la recherche globale laisse entendre qu'il y a matière à amélioration pour ce qui est de l'encadrement et du perfectionnement des compétences, ce qui permettrait d'accroître le volume et le succès des activités des jeunes entrepreneurs de la région.

Comparativement aux générations précédentes, les jeunes entrepreneurs d'aujourd'hui sont perçus par les représentants d'organismes comme étant plus dynamiques et plus sûrs d'eux, plus instruits, mieux informés et plus avancés sur le plan technologique. En outre, ils ont reçu une meilleure formation et sont plus susceptibles d'avoir suivi des cours postsecondaires sur le lancement d'une entreprise que les jeunes non-entrepreneurs du même âge. Malgré ces avantages, le jeune entrepreneur d'aujourd'hui est aussi perçu par les représentants d'organismes comme étant dépourvu des connaissances et des compétences requises pour diriger une entreprise prospère. Les représentants d'organismes sont d'avis que ces jeunes ne saisissent pas l'importance de suivre leur plan d'affaires et qu'ils n'élaborent un plan d'affaires que pour avoir accès au capital. De fait, les jeunes entrepreneurs eux-mêmes mentionnent souvent que le financement constitue leur besoin le plus important en affaires, tout en soutenant qu'ils n'ont pas autant besoin d'aide pour améliorer leurs compétences de base dans des domaines comme la gestion, la vente et la planification. Il convient de noter la différence d'opinions à cet égard entre les jeunes entrepreneurs et les représentants d'établissements de crédit et d'organismes gouvernementaux.

Les fonctionnaires du gouvernement et les représentants d'institutions financières font ressortir un certain nombre d'informations de type standard comme étant des éléments essentiels que les jeunes entrepreneurs doivent obtenir lorsqu'ils lancent une entreprise. Ainsi, les renseignements sur l'élaboration d'un plan d'affaires, les questions d'ordre juridique, la gestion des ressources humaines, le marketing, la recherche et le développement, le financement initial et les pratiques de gestion générale sont considérés comme déterminants pour la création d'une entreprise. La centralisation de tels services et l'information de leurs utilisateurs éventuels quant à leur existence faciliteraient l'accès à ces renseignements. On estime que la promotion des programmes et des services pour les jeunes entrepreneurs au sein du système scolaire constitue une avenue importante qui mériterait d'être

explorée, de même que l'opportunité de faire pleinement valoir une approche à guichet unique pour la collecte de renseignements. Une approche de ce genre peut s'avérer très profitable pour la population plutôt considérable des non-entrepreneurs qui ont envisagé de lancer une entreprise, mais qui ne l'ont pas encore fait. En effet, les non-entrepreneurs dans leur ensemble sont relativement peu informés au sujet des diverses sources d'aide financière et non financière en rapport avec le lancement d'une entreprise.

Selon les représentants du gouvernement et des établissements de crédit, l'accès à des fonds de roulement représente également un défi de taille que doivent relever les jeunes entrepreneurs au moment de fonder leur entreprise. En fait, toutes les parties interrogées dans le cadre de cette étude admettent que l'obtention du capital nécessaire au démarrage et à la poursuite des activités d'une entreprise pose toujours un problème aux jeunes entrepreneurs. Ainsi, le montant maximal du financement offert aux jeunes souhaitant lancer leur entreprise, qui est de 15 000 $, est jugé insuffisant.

Tel que nous l'avons laissé entendre, les conseils d'un mentor sont un autre thème qui se situe au cœur des résultats de la présente étude. Les jeunes entrepreneurs aussi bien que les fonctionnaires du gouvernement soulignent l'importante contribution qu'un mentor peut apporter au succès d'une carrière d'entrepreneur. En plus de souligner l'importance du financement, les représentants d'organismes ont déclaré que les programmes d'investissement devraient comporter l'obligation de suivre une formation ou d'obtenir l'encadrement d'un mentor. Les jeunes entrepreneurs sont prompts à demander des renseignements concernant l'accès au capital; toutefois, ils doivent reconnaître l'importance de démontrer le même esprit d'initiative pour accéder aux programmes de formation et de perfectionnement des compétences. L'encadrement par un mentor est habituellement perçu comme ayant une valeur intrinsèque pour un entrepreneur. En veillant à ce que la formation et l'encadrement soient des critères obligatoires pour l'obtention de fonds, on s'assurerait que les jeunes prennent les mesures nécessaires pour se préparer à exploiter une entreprise.

Bien que la formule du mentorat puisse jouer un rôle appréciable en vue de promouvoir la réussite des jeunes entrepreneurs, elle comporte également des difficultés. Les représentants d'organismes reconnaissent le besoin d'encadrement par un mentor, admettant toutefois que ce type de soutien peut être long et coûteux pour les gens d'affaires concernés. Un obstacle à surmonter consiste à jumeler adéquatement les mentors et les débutants et à trouver des gens d'affaires qui feraient de bons mentors, prêts à investir temps et énergie.

Il est intéressant d'examiner le rôle des parents et des tuteurs dans le processus d'encadrement, surtout lorsque les parents sont eux-mêmes propriétaires d'entreprise. La plupart des jeunes interrogés affirment que ce sont leurs parents qui exercent la plus grande influence sur leur choix de carrière. À preuve, les enfants de propriétaires d'entreprise tendent davantage à marcher sur les traces de leurs parents et à posséder eux-mêmes leur entreprise. La relation entre un parent et son enfant, lorsque tous deux possèdent une entreprise, est susceptible d'aller au-delà des liens familiaux et de s'inscrire dans le domaine de l'encadrement. Même s'il est certain que tous les parents ne possèdent pas nécessairement les outils et l'expérience nécessaires pour être des mentors compétents, leur importance à titre de source de conseils utiles et accessibles ne doit pas être négligée.

Enfin, les entrevues avec des non-entrepreneurs ont mis au jour certaines attitudes qui diminuent sans aucun doute la probabilité qu'ils deviennent un jour des entrepreneurs prospères. En particulier, les jeunes non-entrepreneurs ont des avis partagés quant à savoir si l'on peut exploiter une entreprise prospère tout en protégeant l'environnement. À l'opposé, les jeunes entrepreneurs sont presque unanimes à croire que les deux activités peuvent être menées de front. Par ailleurs, les résultats indiquent que les jeunes non-entrepreneurs sont préoccupés par le manque relatif de compétitivité des entreprises établies au Canada atlantique. Si l'on veut augmenter rapidement le nombre d'entrepreneurs dans la région, on doit résoudre ces deux questions de façon à renforcer l'attrait de la propriété d'entreprise sur les plans régional et environnemental.

Conclusions

Recherche quantitative

Les conclusions formulées dans la présente section sont tirées des résultats d'entrevues menées auprès de jeunes entrepreneurs et de jeunes non-entrepreneurs, dans le cadre du volet quantitatif de la recherche.

- **Le taux de propriété d'entreprise chez les jeunes du Canada atlantique est conforme aux autres statistiques concernant la région.**

  Les résultats fournis par un échantillon représentatif de jeunes du Canada atlantique semblent indiquer que moins d'un jeune sur 10 est propriétaire d'entreprise ou l'a déjà été. Ces données correspondent aux chiffres fournis par Statistique Canada, qui indiquent qu'au cours des 20 dernières années le taux annuel de travail indépendant chez les jeunes âgés de 15 à 29 ans se situait entre 6,2 et 9,2 %.

  Les jeunes entrepreneurs exploitent un large éventail d'entreprises qu'ils ont tendance à fonder après avoir atteint 21 ans. Les types d'entreprises dirigées par de jeunes entrepreneurs sont variés, le secteur des services étant le plus représenté.

- **Les jeunes entrepreneurs à la limite d'âge supérieure sont comparativement plus instruits que les non-entrepreneurs du même âge et sont plus susceptibles d'avoir suivi des cours postsecondaires sur le démarrage d'une entreprise.**

  La plupart des jeunes entrepreneurs ont suivi au moins quelques cours postsecondaires, mais seulement quatre non-entrepreneurs sur 10 ont atteint le même niveau d'instruction. Bien que les entrepreneurs soient généralement plus âgés que les non-entrepreneurs, la différence sur le plan du niveau d'études subsiste même chez les répondants de 25 à 29 ans. De plus, chez les répondants ayant suivi au moins quelques cours postsecondaires, les entrepreneurs sont deux fois plus susceptibles d'avoir suivi des cours sur le démarrage d'une entreprise que les non-entrepreneurs.

- **Comme il fallait s'y attendre, l'aspect le plus attrayant de la propriété d'entreprise est lié à l'indépendance que procure le fait d'être son propre patron, alors que les préoccupations financières représentent le principal obstacle.**

  Interrogés quant à la principale raison pour laquelle ils ont lancé ou possèdent une entreprise, plus de la moitié des jeunes entrepreneurs affirment qu'ils aiment être leur propre patron, une opinion partagée par un pourcentage encore plus élevé de jeunes non-entrepreneurs.

  D'autre part, les jeunes entrepreneurs estiment que l'argent s'est révélé le principal obstacle auquel ils ont dû faire face lorsqu'ils ont fondé leur entreprise, tandis que les non-entrepreneurs mentionnent que le manque de fonds a été le principal obstacle qui les a **empêchés** de lancer une entreprise. Les préoccupations relatives au manque de fonds sont aussi au centre des décisions des entrepreneurs en ce qui concerne l'expansion de leur entreprise.

- **Comme on pouvait s'y attendre, les jeunes entrepreneurs sont mieux renseignés sur l'aide financière et non financière destinée au démarrage d'une entreprise.**

  En ce qui a trait aux sources d'aide financière pour le démarrage d'une entreprise, les entrepreneurs sont en mesure de mentionner (sans aide) divers programmes et institutions, notamment les banques, les organismes de développement et plusieurs programmes gouvernementaux. Plus important encore, la connaissance du programme ConneXion Jeunes entrepreneurs en tant que source particulière d'aide financière varie grandement, les entrepreneurs étant quatre fois plus susceptibles que les non-entrepreneurs d'avoir entendu parler de ConneXion Jeunes entrepreneurs ou du Programme de « Capital d'appoint ».

  Selon les résultats obtenus, les jeunes entrepreneurs connaissent aussi un plus grand nombre de sources d'aide non financière aux entreprises que les non-entrepreneurs. La plupart des entrepreneurs interrogés sont d'avis que les jeunes qui souhaitent lancer une entreprise peuvent tirer parti des programmes d'aide non financière tels que les programmes de mentorat, l'aide pour l'élaboration d'un plan d'affaires et les conseils en affaires. À l'opposé, très peu de non-entrepreneurs connaissent les types d'aide non financière de l'État ou les programmes gouvernementaux offerts aux jeunes qui souhaitent lancer leur entreprise. Quant aux options d'aide, les entrepreneurs mettent davantage l'accent sur les conseils fournis par un mentor, tandis que les non-entrepreneurs ont tendance à privilégier les cours ou les stages.

- **Les jeunes entrepreneurs aussi bien que les jeunes non-entrepreneurs affirment que leurs parents ou leurs tuteurs ont eu la plus grande influence sur leur choix de carrière; toutefois, les parents d'entrepreneurs ont beaucoup plus de chances d'être eux-mêmes propriétaires d'entreprise.**

  Près de neuf répondants sur 10 sont d'avis que leurs parents ou leurs tuteurs influent grandement sur leur carrière. Parmi d'autres sources d'influence, les entrepreneurs mentionnent les gens d'affaires locaux et les programmes gouvernementaux, alors que les non-entrepreneurs sont plus portés à mentionner les enseignants et les formateurs. Compte tenu de l'importance accordée aux parents et aux tuteurs, on ne peut négliger le fait que les parents d'entrepreneurs tendent à être propriétaires d'entreprise.

- **Il ressort clairement que la grande majorité des jeunes entrepreneurs ont compté dans le passé sur les conseils d'un mentor ou d'un propriétaire d'entreprise chevronné, et qu'ils seraient prêts à y recourir à l'avenir.**

  Il est évident que bon nombre de jeunes entrepreneurs interrogés ont suivi une formation ou obtenu des conseils dans divers domaines. La forme la plus courante de formation suivie par les jeunes entrepreneurs en dehors de tout enseignement structuré consiste à obtenir les conseils d'un mentor ou d'un propriétaire d'entreprise chevronné. Les conseils fournis par un mentor leur sont manifestement utiles, car les jeunes entrepreneurs déclarent qu'ils seraient très intéressés à utiliser ces ressources à l'avenir si elles leur étaient offertes gratuitement.

  Les principales compétences dont les jeunes entrepreneurs croient manquer sont de nature

plutôt technique. Le commerce électronique, l'exportation et la comptabilité sont les trois principaux domaines dans lesquels les entrepreneurs estiment devoir actuellement se perfectionner. D'autres domaines plus traditionnels, comme la vente, la planification d'entreprise et les compétences en gestion, sont aussi mentionnés, mais moins fréquemment.

- **Un pourcentage considérable de non-entrepreneurs aspirent à lancer leur entreprise au cours des cinq prochaines années.**

Plus de la moitié des jeunes non-entrepreneurs interviewés indiquent qu'il est au moins plutôt probable qu'ils lancent leur propre entreprise *à un moment donné*. Cette opinion est quelque peu optimiste. Une estimation plus prudente, qui évalue les intentions exprimées par les répondants en fonction de leur détermination, permet de croire qu'un non-entrepreneur sur cinq lancera une entreprise à un moment donné.

Quant au moment auquel ils fonderont leur première entreprise, un nombre relativement peu élevé de jeunes non-entrepreneurs prévoient le faire dans un avenir immédiat (moins de deux ans), quoiqu'une minorité non négligeable d'entre eux pensent qu'ils lanceront leur entreprise dans les deux à cinq prochaines années.

Les jeunes non-entrepreneurs qui *ont* sérieusement envisagé de devenir propriétaires d'entreprise offrent différentes raisons pour ne pas lancer une entreprise, comparativement à ceux qui *n'ont pas* envisagé sérieusement de le faire. Plus précisément, ceux qui n'ont pas songé à se lancer en affaires ont tendance à ne pas se montrer intéressés à le faire, alors que ceux qui ont envisagé de devenir propriétaires d'entreprise sont d'avis que les préoccupations financières les en ont empêchés.

- **Les jeunes non-entrepreneurs ont, pour la plupart, une conception réaliste de l'entrepreneurship et une vision positive de la propriété d'entreprise.**

La grande majorité des non-entrepreneurs estiment que les propriétaires d'entreprise travaillent davantage sur une base hebdomadaire que les employés salariés. Toutefois, la rémunération qu'ils en retirent est perçue comme étant minimale. Même si près de la moitié des jeunes non-entrepreneurs croient que les propriétaires d'entreprise disposent d'un revenu supérieur à celui des salariés, la majorité pensent plutôt que les propriétaires d'entreprise ont tout au plus le même revenu disponible.

Bien que la plupart des jeunes non-entrepreneurs employés soient satisfaits de leurs conditions de travail actuelles, il est intéressant de noter que la grande majorité des non-entrepreneurs interrogés jugent que la propriété d'entreprise serait une carrière épanouissante. Qui plus est, certains jeunes non-entrepreneurs croient qu'ils possèdent l'esprit d'entreprise ou le sens des affaires. À la lumière de ces données et d'autres renseignements reflétant l'attitude des jeunes non-entrepreneurs à l'égard du démarrage d'une entreprise, on peut supposer qu'il existe un potentiel de croissance de l'entrepreneurship dans la région.

- **Le système collégial est reconnu comme étant celui qui accorde le plus d'importance à la préparation des étudiants à l'entrepreneurship et qui est le plus efficace à cet égard.**

Les non-entrepreneurs qui ont fréquenté le collège évaluent favorablement l'importance qu'on y attache à l'enseignement en matière de propriété d'entreprise et la qualité des cours offerts à cet effet. À titre de comparaison, le système universitaire et, plus encore, le système des écoles secondaires, sont perçus comme étant de moindre qualité pour ce qui est de préparer les étudiants à devenir propriétaires d'entreprise.

- **Dans l'ensemble, la plupart des non-entrepreneurs appuient l'engagement du gouvernement à aider les jeunes à lancer leur entreprise, bien qu'ils soient relativement peu nombreux à reconnaître ses efforts à cet égard.**

  L'aide financière de l'État est considérée comme une source très importante de soutien aux propriétaires d'entreprise potentiels. Pratiquement tous les non-entrepreneurs interrogés expliquent que le gouvernement devrait accorder une attention particulière aux jeunes qui désirent se lancer en affaires. D'ailleurs, les jeunes non-entrepreneurs placent l'aide financière du gouvernement devant les autres types d'aide comme la formation portant sur les compétences en affaires, les cours ou les conseils en affaires.

  Actuellement, les jeunes non-entrepreneurs ont l'impression que le gouvernement n'est pas très efficace pour ce qui est d'aider les jeunes qui souhaitent lancer leur entreprise. Manifestement, on doit tout mettre en œuvre pour créer le sentiment que le gouvernement cherche à prêter main-forte à l'entrepreneurship dans la région, et non qu'il est absent des efforts en ce sens.

- **Les différences entre les jeunes entrepreneurs et les jeunes non-entrepreneurs en ce qui a trait à l'utilisation des médias peuvent fournir des indications importantes à des fins de marketing et de publicité.**

  Les résultats indiquent que l'écoute de la radio constitue la principale activité par laquelle les jeunes entrepreneurs et non-entrepreneurs consultent les médias. Quant aux différences entre les deux groupes, les entrepreneurs ont davantage tendance à lire les quotidiens et à naviguer dans Internet, alors que les non-entrepreneurs passent plus de temps devant la télévision.

Recherche qualitative

Les conclusions suivantes sont fondées sur l'analyse détaillée des constatations qui ressortent des entrevues qualitatives individuelles avec des représentants d'organismes gouvernementaux et d'établissements de crédit.

- **Dans l'ensemble, l'opinion sur les programmes qui s'adressent aux jeunes entrepreneurs est généralement favorable.**

  On a remarqué une importante amélioration dans l'élaboration des programmes destinés aux jeunes entrepreneurs ces deux ou trois dernières années. En général, les participants ont indiqué qu'il y a suffisamment de programmes en place et qu'on devrait les conserver. Malgré ces constatations, on estime qu'il faut promouvoir davantage ces programmes et services. En

particulier, on considère que les jeunes entrepreneurs ont besoin d'aide et de conseils pour avoir accès à l'information qu'il leur faut pour démarrer leur entreprise.

- **Les répondants jugent que l'aide financière est cruciale, la plupart suggérant que ces programmes s'accompagnent de l'obligation de suivre une formation ou d'obtenir l'encadrement d'un mentor.**

  Même si les participants ont reconnu qu'il y avait suffisamment de programmes financiers en place, ils ont aussi mentionné la nécessité de prêter davantage attention au perfectionnement des compétences en affaires et à la formation. Les jeunes entrepreneurs désirent vivement obtenir des renseignements sur la façon d'avoir accès au capital, mais ils ne manifestent pas le même degré de persévérance pour avoir accès à la formation et aux programmes éducatifs.

  Par conséquent, alors que les jeunes entrepreneurs tiennent beaucoup à lancer leur entreprise, ils sont souvent dépourvus des compétences de base en affaires nécessaires pour préserver et faire fructifier leur investissement.

  Les participants sont d'avis que les jeunes doivent être mieux formés sur le plan des compétences en administration des affaires. En conséquence, il faut insister davantage sur l'importance, pour les jeunes entrepreneurs, d'acquérir ces compétences, peut-être par l'intermédiaire des programmes de mentorat et de formation. L'incorporation d'un volet de formation obligatoire au sein du processus d'accès au capital jouerait un rôle clé en assurant que les jeunes entrepreneurs acquièrent les compétences nécessaires à la réussite durable de leur entreprise. Bien que l'importance du mentorat saute aux yeux, il est difficile d'attirer et de retenir des mentors compétents, car cette formule implique un engagement important de la part des gens d'affaires. Dans la plupart des cas, l'encadrement par le mentor s'effectue de façon bénévole, bien que certains soient d'avis que les mentors devraient être rémunérés pour le temps qu'ils y consacrent. De toute évidence, l'encadrement par les mentors est un domaine qui exige un examen approfondi.

- **La plupart des répondants estiment que les programmes pour jeunes entrepreneurs ne sont pas suffisamment mis en valeur dans le système scolaire et qu'il y a lieu de créer une ressource à guichet unique en matière d'information pour les jeunes intéressés à lancer leur entreprise.**

  Dans l'ensemble, le système scolaire est considéré comme un moyen d'initier efficacement les jeunes à l'entrepreneurship et à ses exigences. De l'avis général, le système scolaire (école secondaire, collège communautaire et université) est un lieu permettant de sensibiliser efficacement les jeunes à l'entrepreneurship comme choix de carrière. À ce titre, il fournit une occasion idéale d'initier les étudiants aux services et aux mécanismes d'aide qui leur sont offerts s'ils décident de poursuivre une carrière dans ce domaine.

- **Les deux plus importants défis rencontrés par les jeunes entrepreneurs qui lancent leur entreprise consistent à avoir accès aux fonds d'immobilisations et à se conformer à leurs plans d'affaires.**

  En général, on a indiqué que le montant maximal de financement offert aux jeunes qui souhaitent lancer leur entreprise s'élève à 15 000 $; bon nombre de participants jugent ce montant

insuffisant. À ce stade de leur carrière, les jeunes entrepreneurs ont peu ou pas de capital propre à investir, et les établissements de crédit traditionnels hésitent à approuver le financement nécessaire pour leur procurer un fonds de roulement. En outre, les jeunes entrepreneurs qui réussissent à obtenir un tel financement ne se rendent souvent pas compte de l'importance de suivre leur plan d'affaires tant qu'ils n'ont pas été aux prises avec des difficultés financières.

Recommandations

Les recommandations suivantes sont tirées de l'analyse des entrevues avec de jeunes entrepreneurs et de jeunes non-entrepreneurs, ainsi que des entrevues réalisées en personnes ou par téléphone avec des représentants d'organismes gouvernementaux et d'établissements de crédit.

1. **Il faudrait monter une campagne de marketing visant les jeunes de la région afin de faire valoir adéquatement la propriété d'entreprise comme un choix viable pour les jeunes.**

   Il est évident que la majorité des non-entrepreneurs voient d'un bon œil l'idée de lancer leur entreprise. En effet, plus de la moitié d'entre eux se sont montrés intéressés à se lancer en affaires, la plupart affirmant qu'ils le feraient dans les cinq prochaines années. La mise sur pied d'une campagne de marketing devrait viser des publics multiples, notamment les segments ciblés de jeunes, le grand public et les parents. Il faut promouvoir l'entrepreneurship comme choix de carrière en fournissant aux jeunes des modèles de jeunes entrepreneurs prospères, afin qu'ils soient favorablement disposés envers cette option. Cette campagne doit être conçue pour englober des messages clés tels que les avantages liés au fait de posséder une entreprise et, ce qui est peut-être le plus important, elle doit comprendre un plan d'action mesurable.

2. **Il faudrait élaborer de nouvelles stratégies de communication pour atteindre le public cible.**

   Il est clair que la probabilité d'avoir des parents propriétaires d'entreprise est beaucoup plus élevée chez les jeunes entrepreneurs que chez les jeunes non-entrepreneurs. En conséquence, les propriétaires de petites entreprises constituent une cible de choix pour toute stratégie de communication qui vise les jeunes entrepreneurs éventuels. Des regroupements de petites entreprises comme la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et les chambres de commerce locales fournissent l'accès à leurs membres au moyen de leurs publications, dont les listes d'abonnés sont aussi disponibles pour les besoins du marketing direct. Un autre moyen de communication possible consisterait à réaliser des activités de marketing conjointement avec les collèges communautaires, qui sont déjà reconnus pour fournir des programmes pratiques aux personnes intéressées à lancer leur propre entreprise.

3. **Il faudrait envisager une approche centralisée pour ce qui est d'orienter les jeunes entrepreneurs potentiels vers les sources d'aide financière et non financière disponibles en offrant à ce marché cible une ressource à guichet unique en matière d'information.**

   Compte tenu de la diversité des programmes financiers et non financiers actuellement offerts aux jeunes entrepreneurs, il serait avantageux de fournir une seule source d'information aux jeunes entrepreneurs éventuels. Un centre d'échange d'information doté d'une base de données à jour de tous les programmes pertinents simplifierait le processus d'obtention de l'information appropriée pour tous ceux qui seraient intéressés à explorer les possibilités de se lancer en affaires. Il faudrait employer à cet égard une stratégie qui ferait appel à plusieurs moyens de communication en utilisant non seulement un numéro sans frais, mais encore une option axée sur le Web qui pourrait comporter des liens vers d'autres sites d'information pertinents.

4. **Il faudrait envisager l'utilisation d'une marque pour les programmes destinés aux jeunes entrepreneurs.**

   Conformément à l'approche centralisée de la diffusion de l'information, il serait probablement avantageux de mettre au point une marque pour l'entrepreneurship chez les jeunes. Tout comme la marque « Participaction » vise à encourager les Canadiens à rester en forme, une approche similaire de l'entrepreneurship chez les jeunes servirait à accroître la sensibilisation du public à l'endoit des jeunes du Canada atlantique qui se lancent en affaires, ainsi qu'à rehausser l'attrait qu'exerce cette option. Une telle mesure pourrait aussi contribuer à faire reconnaître davantage les efforts du gouvernement visant à développer l'entrepreneurship dans la région.

5. **Les programmes d'aide financière devraient comprendre un programme de formation obligatoire pour faire en sorte que les jeunes entrepreneurs acquièrent les compétences de base en affaires qui leur permettront de gérer leur entreprise avec succès.**

   La recherche indique que la plupart des jeunes entrepreneurs sont dépourvus des compétences en affaires nécessaires pour faire fructifier leur entreprise. Bien souvent, ils ne se rendent pas compte qu'il est important d'élaborer un plan d'affaires et de s'y conformer. Une solution possible à ce problème consiste à élaborer une structure matricielle comportant différentes conditions pour chaque niveau d'aide financière. Ainsi, un niveau de financement plus élevé impliquerait des exigences plus considérables en matière de formation. En outre, le besoin et le désir d'encadrement ressortent clairement chez les jeunes entrepreneurs. Aux niveaux de financement les plus élevés, la désignation d'un mentor pourrait être l'une des conditions clés associées au financement.

6. **Des efforts soutenus devraient être déployés pour initier les jeunes à l'entrepreneurship par l'intermédiaire de l'enseignement public.**

   Il ne fait guère de doute que le système d'écoles publiques n'accorde pas une place suffisante à l'entrepreneurship comme possibilité de carrière. De toute évidence, ce sont les programmes comme Jeunes entreprises qui initient les élèves à l'entrepreneurship, quoique de façon limitée. La solution idéale serait d'offrir des cours sur l'entrepreneurship dans le cadre du programme de toutes les écoles. Il s'agit d'une initiative à long terme. Par contraste, d'autres solutions à court terme peuvent être plus viables. Une approche méritant d'être envisagée repose sur l'organisation de campagnes en milieu scolaire qui utiliseraient du matériel de marketing et de promotion comme des affiches et des vidéos. On peut aussi songer à instaurer une « Journée des jeunes entrepreneurs » dans les écoles secondaires, au cours de laquelle des jeunes entrepreneurs prospères pourraient être invités à venir s'adresser aux élèves. La plupart des conseils scolaires comptent des membres qui sont spécialisés dans les programmes d'administration des affaires et à qui on pourrait faire appel à cet égard. Un autre moyen d'initier les élèves au lancement de leur entreprise serait de parrainer un concours de simulation d'entreprises. Au départ, ce concours pourrait être organisé à l'échelle provinciale, puis il pourrait conduire à la tenue d'un championnat à l'échelle de l'Atlantique mettant aux prises les gagnants provinciaux.

7. **L'élaboration d'un programme de mentorat pour les jeunes entrepreneurs devrait être envisagée comme une priorité importante dans la région.**

Tout indique que la formation ou l'orientation la plus utile reçue par un jeune entrepreneur est celle fournie par un mentor, et pratiquement tous les jeunes entrepreneurs auraient de nouveau recours à un mentor s'ils en avaient l'occasion. Dans le cas d'un bon nombre de jeunes entrepreneurs, leurs parents possèdent une entreprise et font presque naturellement office de mentors. Il est certain que le recrutement de mentors compétents pose des difficultés, essentiellement à cause du temps que cette formule exige de la part des mentors, eux qui ont déjà suffisamment d'occupations. Toutefois, étant donné l'importance qu'ils revêtent pour la réussite de l'entrepreneurship, on devrait mettre en place un processus de recrutement de mentors éventuels, dont un élément clé serait l'élaboration d'une base de données connexe.

Étude statistique sur l'entrepreneurship chez les jeunes

L'entrepreneurship fait partie des priorités stratégiques de l'APECA depuis sa création, en 1988. Dès 1991, l'Agence a commencé à élaborer en détail sa politique sur l'entrepreneurship. Il en a résulté une approche du développement de l'entrepreneurship qui a mis l'accent sur les jeunes, les femmes et le système éducatif. Au cours de la dernière décennie, l'APECA s'est associée aux ministères provinciaux, aux organismes communautaires de développement économique, aux regroupements d'entreprises et à d'autres intervenants afin d'augmenter la croissance et la viabilité de l'entrepreneurship au Canada atlantique.

Dans la présente partie, nous examinons l'évolution de l'entrepreneurship au Canada atlantique au cours de la dernière décennie. L'analyse se fonde sur les données relatives au travail indépendant tirées des Recensements du Canada de 1991 et de 1996, et sur les données de *l'Enquête sur la population active* de Statistique Canada. Les caractéristiques statistiques fournies par ces deux sources de données présentent différentes mesures de l'entrepreneurship chez les jeunes sous l'angle du marché du travail. L'analyse porte sur les groupes de population sur lesquels l'APECA et ses partenaires ont concentré leurs efforts de développement.

Les prévisions du recensement reposent sur les caractéristiques du jeune entrepreneur en rapport avec le marché du travail à un moment déterminé avant le recensement. Pour les besoins de l'analyse présentée ici, les données s'appuient sur l'activité mensuelle en mai 1991 et en mai 1996. Les données ne sont pas désaisonnalisées afin de refléter la période de l'année où elles ont été recueillies, et elles sont soumises à la variabilité saisonnière. Les prévisions du recensement englobent la population canadienne dans son entier et contiennent une grande quantité de renseignements détaillés, bien que ces données remontent à quelque temps déjà.

Les données de l'enquête annuelle sur le marché du travail ont été obtenues d'après des estimations désaisonnalisées de l'activité de la population active, au moyen de la méthode d'échantillonnage. Les données sont recueillies chaque mois et rajustées pour fournir des moyennes annuelles. Ces données procurent un excellent aperçu des tendances au sein de la population active, mais elles ne sont pas aussi détaillées ou précises que celles qui sont fournies par le recensement.

Croissance globale du travail indépendant

Au cours des 20 dernières années, la croissance de l'entrepreneurship chez les jeunes du Canada atlantique a évolué en dents de scie, reflétant les périodes de force et de faiblesse des économies régionale et nationale. Les données annuelles sur la population active fournies par Statistique Canada depuis 1980 indiquent que le pourcentage de travailleurs indépendants âgés de 15 à 29 ans parmi la population active occupée au Canada atlantique a atteint un sommet de 9,2 % en 1996 et qu'il avait ensuite diminué de près d'un tiers en 2000, pour atteindre 6,2 % (ce chiffre concorde avec le pourcentage de jeunes entrepreneurs du Canada atlantique tel que mesuré dans l'étude actuelle). Les taux nationaux ont connu une baisse toute aussi spectaculaire, atteignant un plafond de 8,3 % en 1997 et diminuant à 6,6 % en 2000.

Les données tirées de l'*Enquête sur la population active* pour 2000 indiquent que c'est en Nouvelle-Écosse qu'on trouve le plus grand nombre de jeunes entrepreneurs au Canada atlantique; le Nouveau-Brunswick vient au deuxième rang. La plupart des jeunes entrepreneurs, quel que soit le sexe ou la région, font partie du groupe d'âge des 25 à 29 ans. Toutefois, il est intéressant de noter que le nombre de jeunes entrepreneurs âgés de 15 à 19 ans dépasse habituellement celui des entrepreneurs âgés de 20 à 24 ans. Les raisons de cette situation ne sont pas apparentes à première vue, mais elles peuvent avoir un lien avec la taille globale de chaque groupe d'âge, le niveau d'instruction de ces entrepreneurs ou la variation des estimations de la population active.

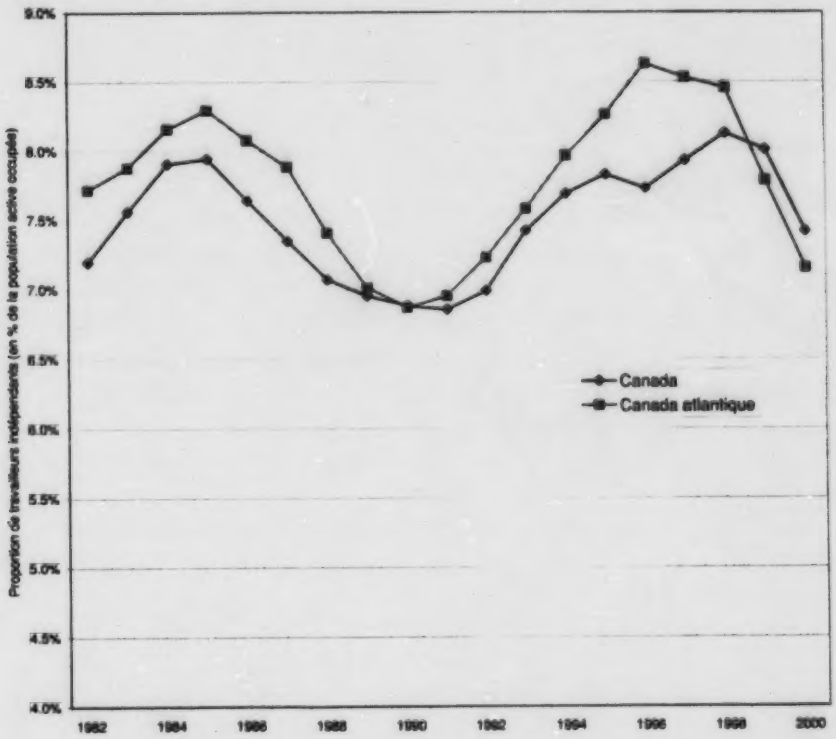
D'après l'*Enquête sur la population active*, le nombre de jeunes travailleurs indépendants au Canada atlantique a diminué de plus de 35 % depuis son plus haut niveau, enregistré en 1980, et n'a pratiquement pas cessé de diminuer, en chiffres absolus, depuis le début des années 1980. Bien entendu, la diminution, en chiffres absolus, du nombre de jeunes travailleurs autonomes reflète largement la diminution globale du nombre de jeunes âgés de 15 à 29 ans, travailleurs indépendants ou autres, au Canada atlantique.

En outre, en 2000, le pourcentage de jeunes travailleurs indépendants au sein de la population active occupée au Canada atlantique était légèrement inférieur au creux précédent observé au cours des 20 dernières années, soit 6,6 %, établi en 1989. Les données concernant la population active révèlent que le nombre de jeunes travailleurs indépendants, en chiffres absolus, a diminué au cours des 20 dernières années aux échelons national, régional et provincial. Comme nous l'avons noté, cette tendance n'a rien d'étonnant, compte tenu de la diminution globale de la population de ce groupe d'âge.

Dans l'ensemble, la tendance dans chaque province de l'Atlantique a suivi la tendance régionale au cours de la dernière décennie, avec toutefois de légères variations. Contrairement à ce qu'on observe dans les trois provinces Maritimes, la proportion de jeunes travailleurs autonomes dans l'ensemble des jeunes *ayant un emploi* s'est accrue à Terre-Neuve entre 1999 et 2000, passant de 6,2 à 7,3 %. Cette hausse découle d'une augmentation du nombre de jeunes travailleurs indépendants; dans chacune des provinces Maritimes, le nombre de ces jeunes a diminué entre 1999 et 2000, comme le rapporte l'*Enquête sur la population active*.

Le graphique suivant montre l'évolution du pourcentage de travailleurs indépendants chez les jeunes *occupés* âgés de 15 à 29 ans à l'échelle nationale et à l'échelle du Canada atlantique. Les tendances indiquées sont fondées sur une moyenne mobile de trois ans pour chaque ensemble de données; cette technique d'analyse statistique vise à éliminer toute fluctuation des données à court terme.

Graphique 1 : Évolution du pourcentage de travailleurs indépendants chez les jeunes, 1982-2000 [1]



Source : Statistique Canada, Enquête sur la population active, de 1982 à 2000.

Les changements dans le pourcentage de travailleurs autonomes chez les jeunes sont attribuables à plusieurs facteurs qui ont probablement tous influé sur les données présentées ici, notamment :

- la sensibilisation au travail indépendant comme choix de carrière;
- les obstacles financiers au lancement d'une entreprise, en particulier l'accès au capital, les antécédents en matière de crédit et les taux d'intérêt;
- les autres options possibles que le travail indépendant, particulièrement un emploi rémunéré dans une économie en croissance;
- les compétences en gestion et autres nécessaires pour démarrer et exploiter avec succès une petite entreprise.

Une analyse récente de la diminution du travail autonome que révèlent les statistiques sur la population active semble indiquer que la forte croissance de l'économie nationale dans la deuxième moitié des années 1990 a fourni une solution de rechange intéressante au travail indépendant pour les jeunes et

[1] Par rapport au nombre de jeunes faisant partie de la population active occupée.

d'autres groupes d'âge. Les possibilités d'emploi dans le secteur des services aux entreprises, notamment les technologies de l'information et des communications (TIC), ont dépassé l'offre de main-d'œuvre dans certains territoires administratifs. De plus, l'emploi dans ce secteur a procuré aux employés des avantages financiers considérables qui ont pu se révéler plus attrayants que le travail autonome.

Perspectives offertes par les recensements

Selon les résultats des recensements effectués durant la période de 1991 à 1996, les taux globaux de croissance du travail indépendant dans les provinces de l'Atlantique sont demeurés en-dessous du taux de croissance national dans une mesure de près de 33 %. L'écart entre le taux du Nouveau-Brunswick et le taux national a été de 10 % ou moins alors qu'il a été de 84 % dans le cas de la Nouvelle-Écosse. La croissance du nombre de travailleurs indépendants faisant partie de la population active à Terre-Neuve et à l'Île-du-Prince-Édouard a diminué bien en-dessous des taux de croissance national et régionaux. Pendant cette période, ces deux provinces ont enregistré des taux de chômage très élevés, reflétant généralement la mauvaise conjoncture économique; le taux de chômage annuel moyen tiré de l'Enquête sur la population active pour ces provinces a été de 19,4 % et de 16,6 % respectivement.

Tableau 1 : Croissance du nombre de travailleurs indépendants faisant partie de la population active et étant âgés de 15 ans et plus, de 1991 à 1996

			Croissance
Canada	1 405 760	1 802 360	28,2
Canada atlantique	83 785	99 855	19,2
T.-N.	17 685	18 475	4,5
N.-É.	34 295	42 415	23,7
Î.-P.-É.	7 810	8 785	12,5
N.-B.	23 990	30 175	25,8

Source : Statistique Canada, Recensements de 1991 et 1996.

Comparaisons entre les groupes d'âge

Le présent rapport met l'accent sur le travail autonome chez les jeunes, un domaine d'intérêt particulier pour l'APECA et ses partenaires dans le développement. Au cours de la dernière décennie, l'Agence a déployé des efforts importants pour aborder l'entrepreneurship d'un point de vue axé sur le développement à long terme, en s'attachant à faire connaître davantage l'entrepreneurship comme choix de carrière grâce à la collaboration avec les établissements d'enseignement de la région.

Ces efforts ont favorisé l'intégration de cours sur l'entrepreneurship dans les programmes d'études, la création de projets pilotes spéciaux et de programmes modèles, ainsi que le financement de projets

tels que le Centre de développement et d'éducation en entrepreneuriat (CDEE), en Nouvelle-Écosse.

D'après les résultats des recensements de 1991 et de 1996 présentés dans le tableau 2, la proportion de la population active qui exerçait un travail autonome au Canada atlantique est demeurée inférieure au taux national pour les deux années, et ce, dans tous les groupes d'âge.

Dans l'ensemble, le taux de travail indépendant augmente selon le groupe d'âge, le plus haut pourcentage d'entrepreneurs se situant dans le groupe de 45 à 60 ans. Comme on peut le voir dans le tableau suivant, ce pourcentage est le plus faible dans le groupe de 15 à 29 ans, où il est inférieur à la moitié du taux pour les groupes d'âge de 30 à 44 ans et de 45 à 60 ans au cours des deux périodes de recensement. Cela n'est pas étonnant, vu que le travail indépendant est cumulatif et que, selon d'autres recherches, il est plus susceptible d'être exercé par les personnes de la fin de la trentaine et du début de la quarantaine.

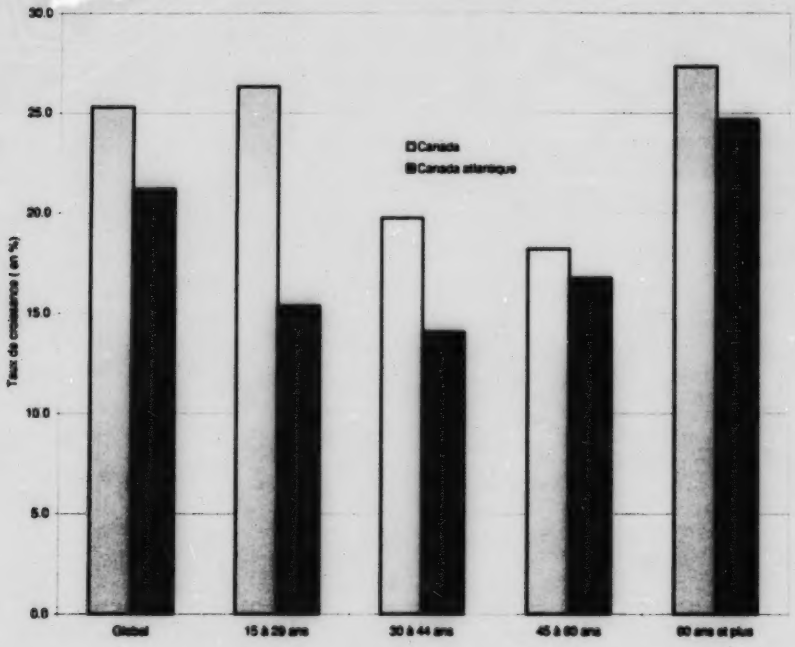
Tableau 2 : Nombre de travailleurs indépendants en pourcentage de la population active, par groupe d'âge, en 1991 et en 1996

Canada	3,6	4,5	10,5	12,6	13,6	16,1
Canada atlantique	2,9	3,3	8,0	9,1	10,9	12,7

Source : Statistique Canada, Recensements de 1991 et de 1996.

Malgré des taux de croissance élevés entre 1991 et 1996, les résultats des recensements présentés dans le graphique ci-dessous indiquent que, de 1991 à 1996, l'augmentation du nombre de travailleurs indépendants au Canada atlantique en pourcentage de la population active a accusé un retard par rapport à l'ensemble du Canada. Le nombre de travailleurs indépendants âgés de 15 à 29 ans et faisant partie de la population active a augmenté de plus de 25 % à l'échelle nationale au cours de la période de cinq ans. Toutefois, la croissance au Canada atlantique chez ce groupe d'âge, bien qu'elle ait atteint 15 %, a été inférieure de 41 % aux taux de croissance nationaux. Il importe de noter que bien que le nombre *absolu* de jeunes entrepreneurs au Canada atlantique ait en fait diminué pendant la période de 1991 à 1996, leur nombre *en pourcentage de la population active* dans la région a augmenté.

Graphique 2 : Taux de croissance de la proportion de travailleurs indépendants au sein de la population active, par groupe d'âge, 1991-1996



Source : Statistique Canada, Recensements de 1991 et 1996

Le tableau ci-dessous présente le changement intervenu dans la proportion de travailleurs indépendants dans la population active, par groupe d'âge, au cours de la période de 1991 à 1996 pour le Canada, le Canada atlantique et chaque province de l'Atlantique. La Nouvelle-Écosse s'est classée en tête des quatre provinces de l'Atlantique à ce chapitre, suivie par le Nouveau-Brunswick. Selon les données des recensements, l'Île-du-Prince-Édouard a enregistré en fait une diminution du travail indépendant chez les jeunes au cours de cette période.

Tableau 3 : Croissance de la proportion de travailleurs indépendants dans la population active, par groupe d'âge et par région, de 1991 à 1996

Canada	25,3	26,3	19,7	18,2
Canada atlantique	21,2	15,4	14,1	16,7
T.-N.	13,4	2,5	10,3	10,9
N.-É.	26,1	26,8	17,2	19,4
Î.-P.-É.	8,5	-4,7	1,0	13,7
N.-B.	22,9	17,2	15,5	17,8

Source : Statistique Canada, Recensements de 1991 et de 1996.

Comparaisons entre les sexes

Depuis toujours, le travail indépendant est perçu comme étant essentiellement un domaine à majorité masculin. Toutefois, les résultats des recensements confirment une impression largement répandue quant à la croissance significative du travail indépendant chez les femmes au cours de la période de 1991-1996 chez les jeunes entrepreneurs âgés de 15 à 29 ans. Le tableau suivant présente le nombre de jeunes entrepreneurs, hommes et femmes, au Canada atlantique et par province, en 1991 et en 1996.

Tableau 4 : Jeunes travailleurs indépendants âgés de 15 à 29 ans et faisant partie de la population active, selon le sexe, en 1991 et en 1996

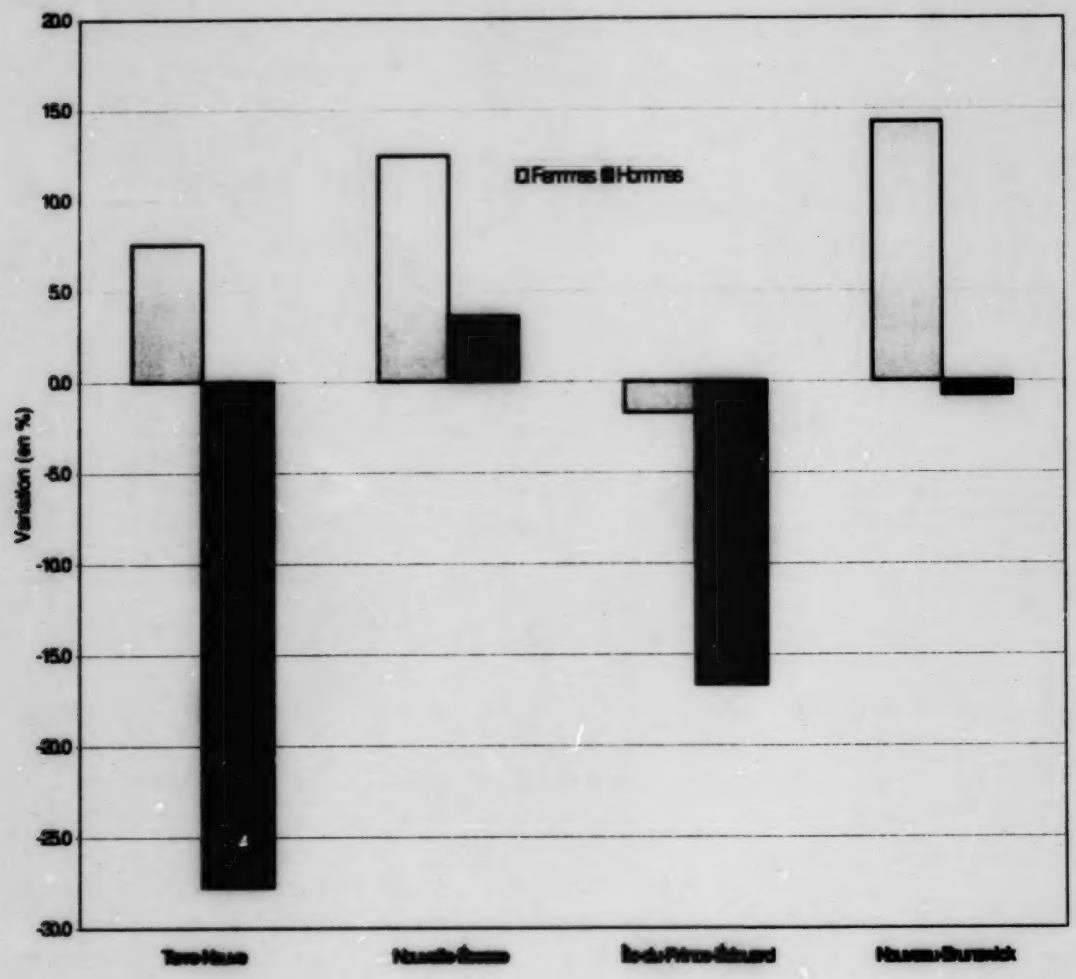
			Femmes	
			1991	1996
Canada atlantique	7 515	6 880	3 410	3 785
T.-N.	2 180	1 575	595	640
N.-É.	2 780	2 880	1 405	1 580
Î.-P.-É.	660	550	290	285
N.-B.	1 890	1 875	1 120	1 280

Source : Statistique Canada, Recensements de 1991 et de 1996.

Le nombre total de jeunes travailleurs indépendants au Canada atlantique a diminué au cours de la période de 1991 à 1996, bien que cette diminution ait principalement touché les jeunes de sexe masculin. Toutefois, chez les jeunes travailleurs indépendants de la région, les hommes sont toujours presque deux fois plus nombreux que les femmes.

Dans tous les territoires, l'augmentation du nombre de femmes exerçant un travail autonome a largement dépassé celle du nombre d'hommes. À l'échelle nationale, le travail autonome chez les femmes a augmenté de 30,6 %, comparativement à 2,8 % chez les hommes; au Canada atlantique, l'écart s'est traduit par une hausse de 11,0 % chez les femmes et une baisse de 8,4 % chez les hommes. Le graphique suivant illustre l'évolution du nombre de jeunes travailleurs autonomes selon le sexe, par province.

Graphique 3 : Variation du nombre de jeunes travailleurs indépendants (âgés de 15 à 29 ans), selon le sexe, 1991-1996



La variation observée à Terre-Neuve au cours de la période est très marquée. Tandis que le nombre de femmes exerçant un travail indépendant chez les jeunes y a augmenté de 7,6 %, celui des hommes a diminué de 27,8 %. Dans chaque province, le taux de croissance du travail indépendant chez les femmes a largement dépassé celui des hommes.

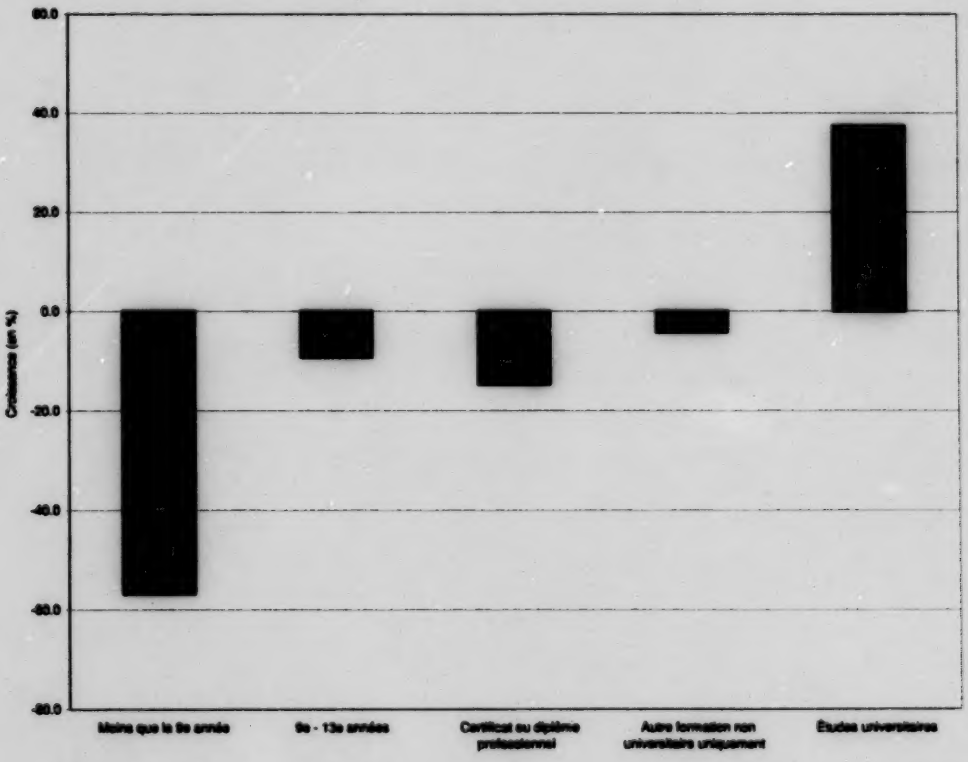
Bien que la croissance du travail indépendant chez les femmes au début des années 1990 ait été importante, on doit noter qu'en 1996, le pourcentage de jeunes travailleuses qui exerçaient un travail indépendant au Canada atlantique – 1,9 % des femmes âgées de 15 à 29 ans au sein de la population active – était nettement inférieur au pourcentage national (2,4 %).

Comparaisons du point de vue du niveau d'études atteint

Depuis un nombre d'années, les analyses du marché du travail ont constamment montré qu'il existe une importante relation positive entre la formation et l'emploi. Les résultats des recensements font ressortir une forte corrélation entre le niveau d'études atteint et le travail indépendant, la plus forte croissance de l'entrepreneurship étant enregistrée chez les jeunes entrepreneurs qui ont fait des études universitaires. (Comme nous le verrons plus loin, les résultats de la présente étude indiquent que les entrepreneurs sont plus susceptibles que les non-entrepreneurs d'avoir fréquenté un établissement postsecondaire.)

L'influence de la formation apparaît clairement dans le graphique suivant, qui présente la croissance du travail indépendant chez les travailleurs du Canada atlantique, par niveau d'études atteint. Les données des recensements de 1991 et de 1996 indiquent qu'à Terre-Neuve le nombre d'entrepreneurs ayant moins de la neuvième année d'études a diminué de 72,5 % entre 1991 et 1996; cette constatation peut correspondre à un changement dans la situation d'emploi ou à un retrait de la population active. L'Île-du-Prince-Édouard, le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse ont aussi connu une diminution de l'entrepreneurship chez les travailleurs qui ont atteint un niveau d'études inférieur, quoique dans une proportion beaucoup plus faible qu'à Terre-Neuve.

Graphique 4 : Croissance du nombre de jeunes travailleurs indépendants au Canada atlantique, par niveau d'études atteint, 1991-1996



Comparaisons entre les secteurs d'activité

L'importance traditionnelle du secteur de la production de biens dans l'économie du Canada atlantique a diminué au cours des dernières décennies, à mesure que le secteur des services gagnait en importance. Cette tendance semble indiquer que l'importance relative du secteur de la production de biens peut avoir diminué comme source d'entrepreneurship chez les jeunes de la région. Les résultats fournis par les jeunes entrepreneurs interrogés dans le cadre de la présente étude reflètent cette supposition. Plus précisément, malgré des différences possibles dans la classification des emplois, il apparaît que les jeunes entrepreneurs interrogés sont beaucoup plus susceptibles d'exploiter une entreprise dans le secteur des services, surtout les services non professionnels, que dans les secteurs « liés aux biens ».

En examinant les données concernant les changements intervenus dans l'entrepreneurship des jeunes par secteur industriel, il est important de reconnaître le déclin considérable de la population âgée de 15 à 29 ans. Ce groupe d'âge a diminué de près de 65 000 personnes au cours de la période de 1991 à 1996. Le travail indépendant dans ce groupe d'âge a enregistré un recul de 2,2 %, soit un total de 245 personnes.

Les données des recensements de 1991 et 1996 indiquent que la production de biens a perdu de son attrait comme source d'entrepreneurship chez les jeunes. Par ailleurs, le secteur des services a gagné en importance, enregistrant une forte croissance au cours de cette période. À l'échelle nationale, le nombre de jeunes entrepreneurs actifs dans la production de biens a baissé de 12,8 %, alors qu'il augmentait de 26,8 % dans le secteur des services.

À l'échelle du Canada atlantique, le nombre de jeunes entrepreneurs engagés dans le secteur des services est passé de 5 850 à 7 005, soit une hausse de 19,7 %. Dans le secteur de la production de biens, au cours de la même période, ce nombre est passé de 5 065 à 3 665, soit un recul de 27,6 %.

L'analyse des changements que font voir les données selon le secteur industriel, selon la province et selon le sexe révèle des changements dans l'activité économique à l'échelle de la région, ainsi qu'une forte croissance du nombre de femmes entrepreneures. La diminution la plus marquée de l'entrepreneurship chez les jeunes dans la région de l'Atlantique a été enregistrée dans l'industrie de la pêche, où le nombre de jeunes travailleurs indépendants a diminué de 1 055 personnes (37,9 %) entre 1991 et 1996. À Terre-Neuve, le nombre de travailleurs indépendants dans cette industrie a baissé de 785 personnes (49,4 %).

Le travail indépendant chez les jeunes dans le domaine de l'agriculture a chuté de 39,8 %. Cette diminution s'est surtout manifestée dans les trois provinces Maritimes, et principalement en Nouvelle-Écosse, où elle a atteint 54,1 % (165 personnes). D'autres baisses importantes ont été signalées dans le secteur de la construction (15,9 %), ainsi que dans le secteur des finances et des assurances (25 %).

Les trois secteurs où la croissance du nombre de jeunes travailleurs indépendants a été le plus marquée ont été ceux des biens immobiliers, des services éducatifs et des services sociaux et de santé. Ces

secteurs ont connu des taux de croissance de 200 %, de 100 % et de 65,5 % respectivement. Toutefois, le nombre de jeunes entrepreneurs engagés dans ces industries est modeste, soit 165, 140 et 275 personnes respectivement, dans chaque secteur. Le secteur des entreprises de service a progressé de 29,2 % (165 personnes) au cours de la même période de cinq ans.

Le travail indépendant chez les jeunes a baissé de 4,5 % dans le secteur des communications et des services d'utilité publique. Toutefois, le nombre de femmes entrepreneures y a augmenté de 40 %, alors que le travail indépendant chez les hommes a fait un recul de 17,6 %. Cela tient probablement aux changements structurels survenus dans ce secteur; on ne note pas d'écarts marqués dans la croissance par province.

Le graphique suivant présente la croissance sectorielle du nombre de travailleurs autonomes au sein de la population active âgée de 15 à 29 ans dans chaque province de l'Atlantique, pour la période de 1991 à 1996. La diminution du travail indépendant dans le secteur de la production de biens à Terre-Neuve reflète probablement le déclin de la pêche au début des années 1990; le taux de croissance (24,1 %) du nombre de travailleurs indépendants dans le secteur des services peut refléter un recul du secteur de la production de biens au profit du secteur des services.

Graphique 5 : Croissance du nombre de jeunes travailleurs indépendants, par secteur et par province, 1991-1996

Résumé

La proportion relativement faible d'entrepreneurs parmi les jeunes du Canada atlantique rend quelque peu difficile l'élaboration d'un profil statistique définitif de la population des travailleurs indépendants âgés de 15 à 29 ans. Toutefois, on discerne nettement certaines tendances au sein de cette population, qui sont exprimées dans la liste suivante de caractéristiques des jeunes entrepreneurs. À moins d'indication contraire, les données s'appliquent aux jeunes entrepreneurs du Canada atlantique.

- Les jeunes entrepreneurs se concentrent à l'extrémité supérieure du groupe d'âge des 15 à 29 ans; 64 % des jeunes entrepreneurs font partie du groupe d'âge de 25 à 29 ans et seulement 11 %, de celui de 15 à 19 ans.

- Les jeunes entrepreneurs sont plus susceptibles d'être des hommes que des femmes : les hommes étaient deux fois plus nombreux que les femmes en 1996, bien que l'entrepreneurship soit en croissance chez les jeunes femmes.

- Les jeunes entrepreneurs vivent principalement en Nouvelle-Écosse, province qui comptait 42 % des jeunes entrepreneurs de la région.

- La proportion de jeunes entrepreneurs par rapport à la population totale âgée de 15 à 29 ans était plus élevée en Nouvelle-Écosse et dans l'Île-du-Prince-Édouard; en revanche, elle était beaucoup plus faible au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve.

- Le secteur des services dans son ensemble est plus populaire que celui de la production de biens chez les jeunes entrepreneurs; deux tiers des jeunes entrepreneurs du Canada atlantique sont actifs dans le secteur des services. Cette part du secteur des services dans le travail autonome est inférieur à celui que l'on enregistre à l'échelle nationale, soit 78 %.

- Sur le plan des différents secteurs industriels, l'industrie de la pêche (et du piégeage) était toujours la plus populaire auprès des jeunes travailleurs indépendants du Canada atlantique en 1996, comptant pour 1 530 personnes. Le commerce de détail et l'industrie de la construction se sont classés aux deuxième et troisième rangs des industries les plus populaires, dénombrant 905 et 865 jeunes travailleurs indépendants respectivement.

- Bien qu'il soit possible que certains jeunes entrepreneurs n'aient pas terminé leurs études, les données de recensement indiquent que les niveaux d'études atteints influent sur l'entrepreneurship chez les jeunes. La plupart des jeunes entrepreneurs du Canada atlantique (34 % en 1996) ont atteint un niveau de scolarité allant de la neuvième à la treizième année d'études; 31 % ont reçu une formation universitaire.

Analyse détaillée

Analyse détaillée de la recherche quantitative

Cette partie du rapport présente les résultats détaillés du volet quantitatif de la recherche, qui s'appuie sur des entrevues réalisées auprès d'un échantillon de jeunes entrepreneurs et de jeunes non-entrepreneurs.

L'un des principaux objectifs de cette recherche consistait à examiner les attitudes actuelles des jeunes entrepreneurs à l'égard de diverses initiatives dans le monde des affaires et les opinions des jeunes non-entrepreneurs sur un certain nombre de questions liées à l'entreprise, ainsi qu'à noter les ressemblances et les différences entre les deux groupes de répondants. À ce stade-ci, il est important de mentionner que les noms de la majorité des jeunes entrepreneurs interviewés dans le cadre de cette étude ont été fournis par des organismes et des sociétés de développement des entreprises de la région de l'Atlantique. En conséquence, les opinions des jeunes entrepreneurs sur diverses questions (p. ex., la connaissance des sources de financement et de l'aide offerte) peuvent refléter cette technique d'échantillonnage.

Tout au long de l'analyse détaillée, nous ferons ressortir uniquement les variables descriptives considérées comme étant d'une importance significative. Dans tous les cas, nous ferons un renvoi aux résultats détaillés présentés sous forme de tableaux dans les annexes B et C du rapport.

Comparaisons entre les entrepreneurs et les non-entrepreneurs

Dans la présente partie du rapport, des comparaisons sont établies entre les entrepreneurs et les non-entrepreneurs relativement aux questions posées aux deux groupes. Au nombre des principales questions ayant fait l'objet de comparaisons entre les deux groupes de répondants, mentionnons l'éducation reçue, les opinions concernant le démarrage d'une entreprise et des renseignements généraux concernant les deux groupes. Il faut noter que, dans le groupe d'âge échantillonné, les entrepreneurs ont tendance à être plus âgés (64 % sont âgés de 25 à 29 ans) que les non-entrepreneurs (seulement 33 % sont âgés de 25 à 29 ans). De même, alors que chez les non-entrepreneurs les deux sexes sont également représentés, les hommes sont presque deux fois plus nombreux que les femmes chez les entrepreneurs. Les différences en matière d'âge et de sexe entre les deux échantillons peuvent avoir une incidence sur les opinions générales traitées dans ce rapport. Pour tenir compte de cette préoccupation, nous avons comparé les entrepreneurs et les non-entrepreneurs à l'intérieur de certains groupes d'âge (p. ex., de 25 à 29 ans) ou selon le sexe (p. ex., les hommes).

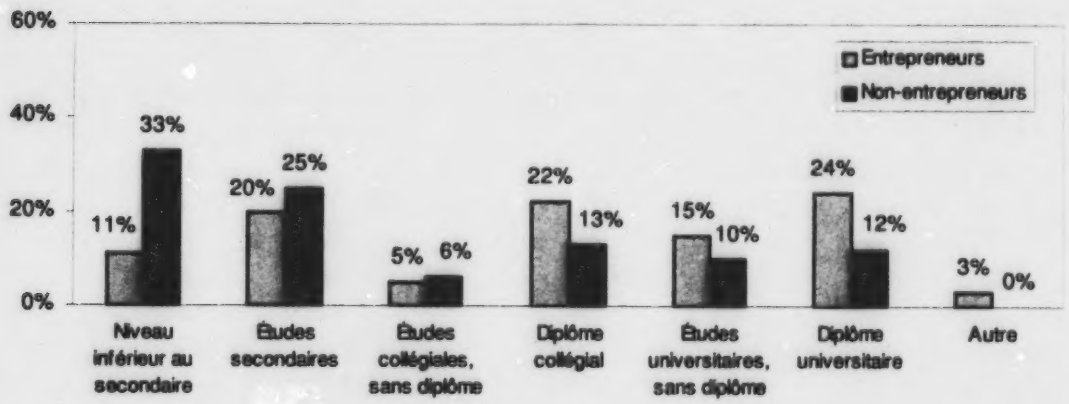
Formation scolaire acquise

De manière comparative, à la limite d'âge supérieure, les jeunes entrepreneurs sont plus instruits que les non-entrepreneurs et sont plus susceptibles d'avoir suivi des cours postsecondaires sur le démarrage d'une entreprise.

Bien qu'une plus grande proportion des jeunes entrepreneurs fasse partie des catégories d'âge supérieures, il est évident que les entrepreneurs sont plus instruits que les non-entrepreneurs. Dans l'ensemble, 33 % des jeunes non-entrepreneurs ont atteint un niveau d'éducation inférieur au

secondaire, 25 % possèdent un diplôme secondaire, 19 % ont fréquenté le collège et 22 %, l'université. Par comparaison, chez les jeunes entrepreneurs, 11 % ont atteint un niveau d'éducation inférieur au secondaire, 20 % possèdent un diplôme secondaire, 27 % ont fréquenté le collège et 39 %, l'université. Les différences en matière d'éducation entre les deux groupes subsistent même lorsqu'on tient compte des différences d'âge entre les échantillons. Chez les non-entrepreneurs âgés de 25 à 29 ans (N = 262), 38 % ont atteint le niveau des études secondaires ou moins, 27 % ont fréquenté le collège et 32 %, l'université. Chez les entrepreneurs âgés de 25 à 29 ans (N = 375), 24 % ont atteint le niveau des études secondaires ou moins, 29 % ont fréquenté le collège et 44 %, l'université. Par conséquent, même chez les répondants faisant partie du groupe d'âge le plus élevé, les entrepreneurs ont reçu une formation scolaire plus solide, surtout au niveau universitaire. Il est intéressant de noter qu'on constate peu d'écarts entre les quatre provinces de l'Atlantique en matière de niveau de scolarité chez les jeunes non-entrepreneurs, quoiqu'en Nouvelle-Écosse les jeunes entrepreneurs aient davantage fréquenté l'université que les entrepreneurs des autres provinces de l'Atlantique. Chez les jeunes entrepreneurs, le sexe joue aussi un rôle important, les femmes possédant un niveau de scolarité plus élevé que les hommes. (Annexe B, tableau 15; annexe C, tableau 22a.)

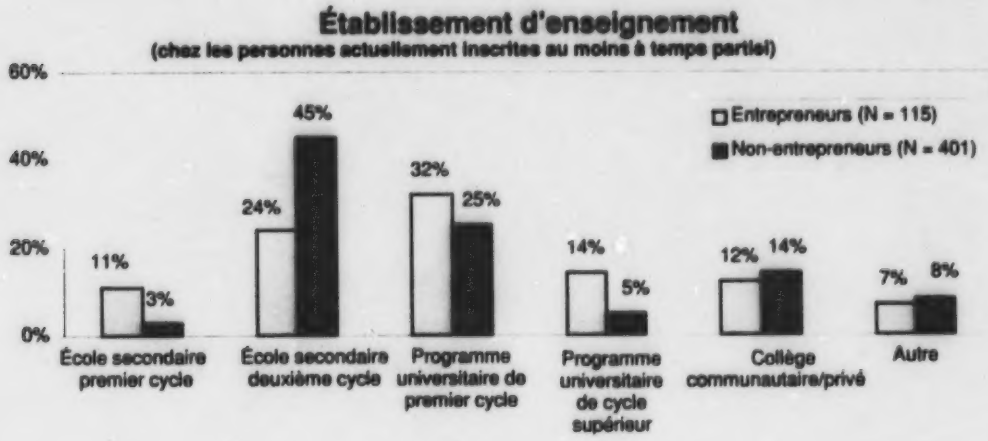
Plus haut niveau d'éducation atteint



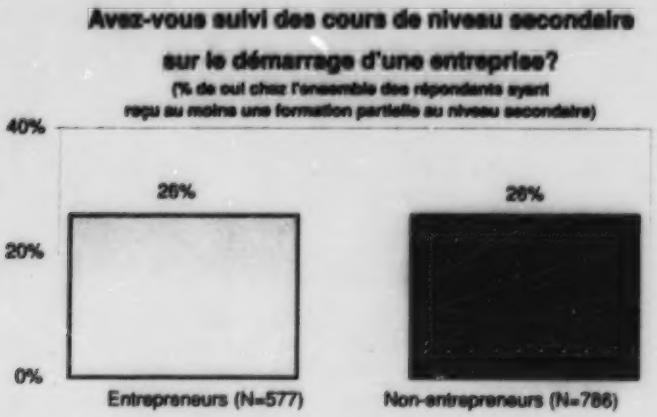
En ce qui concerne la fréquentation actuelle d'un établissement d'enseignement, il n'est pas étonnant que les entrepreneurs (20 %) aient moins tendance que les non-entrepreneurs (50 %) à être présentement inscrits à un établissement d'enseignement, du moins à temps partiel. Cette constatation vaut généralement pour tous les groupes d'âge. Ainsi, le nombre de non-entrepreneurs âgés de 20 à 24 ans inscrits dans un établissement d'enseignement est plus élevé (46 %) que celui des entrepreneurs du même âge (25 %). En outre, les francophones sont moins susceptibles que les anglophones d'être inscrits actuellement dans un établissement d'enseignement, qu'ils soient entrepreneurs ou non-entrepreneurs. (Annexe B, tableau 16; annexe C, tableau 22b.)

Parmi les répondants qui fréquentent actuellement un établissement d'enseignement, au moins à temps partiel, les non-entrepreneurs (N = 401) sont les plus susceptibles de fréquenter l'école secondaire deuxième cycle (45 %), un grand nombre étant aussi inscrits actuellement à des programmes universitaires (30 %). À l'opposé, il est plus probable que les entrepreneurs (N = 115) actuellement

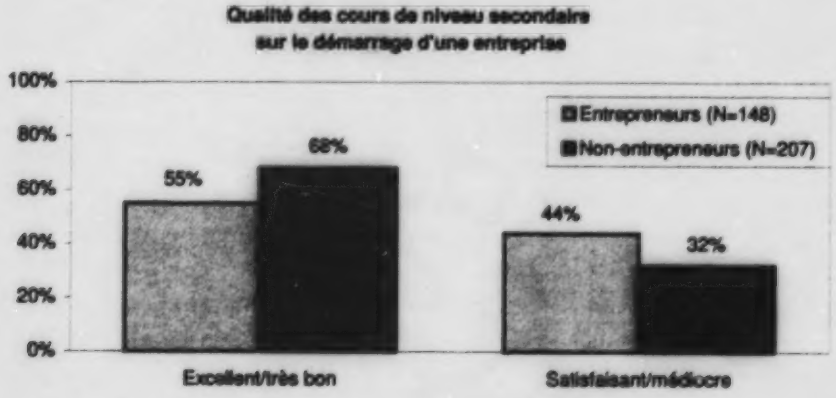
inscrits dans un établissement d'enseignement suivent un programme universitaire (46 %), alors que moins d'entrepreneurs fréquentent toujours l'école secondaire deuxième cycle (24 %). (Annexe B, tableau 17h; annexe C, tableau 23.)



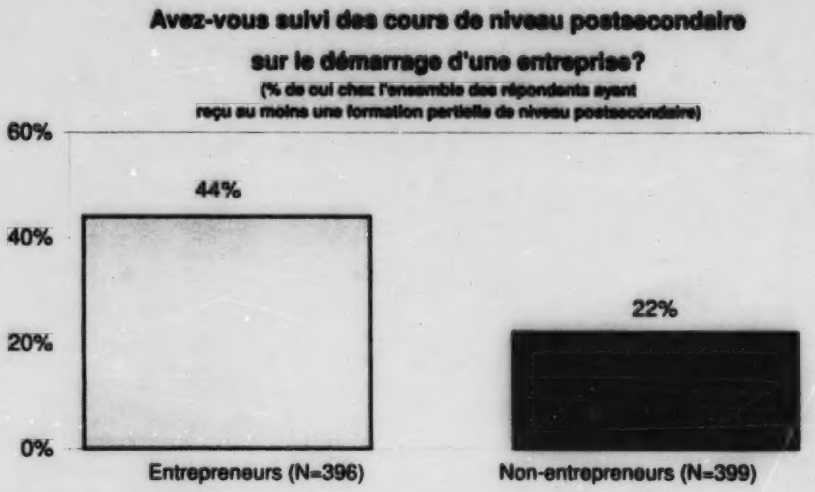
Afin de déterminer dans quelle mesures les cours des programmes d'éducation contribuent au démarrage d'entreprises, nous avons demandé aux deux groupes de répondants d'évaluer la qualité des cours qu'ils ont suivis portant sur le démarrage d'une entreprise. Les résultats indiquent que les entrepreneurs (N = 577) et les non-entrepreneurs (N = 786) ayant reçu au moins une formation partielle au niveau secondaire sont également susceptibles d'avoir suivi un cours de niveau secondaire sur le démarrage d'une entreprise. Plus précisément, un quart des entrepreneurs et des non-entrepreneurs ont suivi un tel cours à l'école secondaire. Dans l'ensemble de la région, une plus grande part des Terre-Neuviens (entrepreneurs et non-entrepreneurs) ont suivi des cours sur le démarrage d'une entreprise à l'école secondaire que les résidants des autres provinces de l'Atlantique. Par ailleurs, les anglophones ont davantage tendance que les francophones à avoir suivi de tels cours, surtout chez les non-entrepreneurs. En ce qui concerne les différences entre les entrepreneurs selon le sexe, les hommes sont plus enclins que les femmes à suivre des cours de niveau secondaire sur le démarrage d'une entreprise, bien que le sexe n'ait guère d'influence chez les non-entrepreneurs. Il faut noter tout particulièrement que les entrepreneurs et les non-entrepreneurs plus jeunes (15 à 24 ans) sont beaucoup plus susceptibles que les répondants plus âgés (25 à 29 ans) d'avoir suivi des cours de niveau secondaire sur le démarrage d'une entreprise, ce qui reflète les changements survenus récemment dans la disponibilité de tels cours au niveau secondaire. (Annexe B, tableau 19; annexe C, tableaux 28 et 29.)



Il est intéressant d'observer que la qualité des cours de niveau secondaire portant sur le démarrage d'une entreprise est évaluée de façon légèrement plus positive par les non-entrepreneurs que par les entrepreneurs. Sept non-entrepreneurs sur 10 qualifient d'excellents ou de très bons les cours sur le démarrage d'une entreprise qu'ils ont suivis au secondaire, alors qu'à peine un peu plus de cinq entrepreneurs sur 10 sont du même avis. Les opinions à ce sujet sont généralement constantes dans l'ensemble de la population des entrepreneurs, bien que l'évaluation soit plus positive chez les femmes que chez les hommes. (Annexe B, tableau 20; annexe C, tableau 30.)



Au niveau postsecondaire, on constate des différences entre les deux populations de répondants relativement au pourcentage de ceux qui ont suivi des cours sur le démarrage d'une entreprise. Il est à noter que les entrepreneurs ayant fréquenté au moins partiellement l'école secondaire (N = 396) sont deux fois plus susceptibles que les non-entrepreneurs (N = 399) d'avoir suivi un cours postsecondaire sur le démarrage d'une entreprise (44 % et 22 %, respectivement). À l'échelle régionale, les résultats montrent de nouveau que les entrepreneurs et les non-entrepreneurs résidant à Terre-Neuve sont plus susceptibles que les résidants des autres provinces de l'Atlantique d'avoir suivi un cours postsecondaire sur le démarrage d'une entreprise. (Annexe B, tableau 21; annexe C, tableaux 31 et 32.)

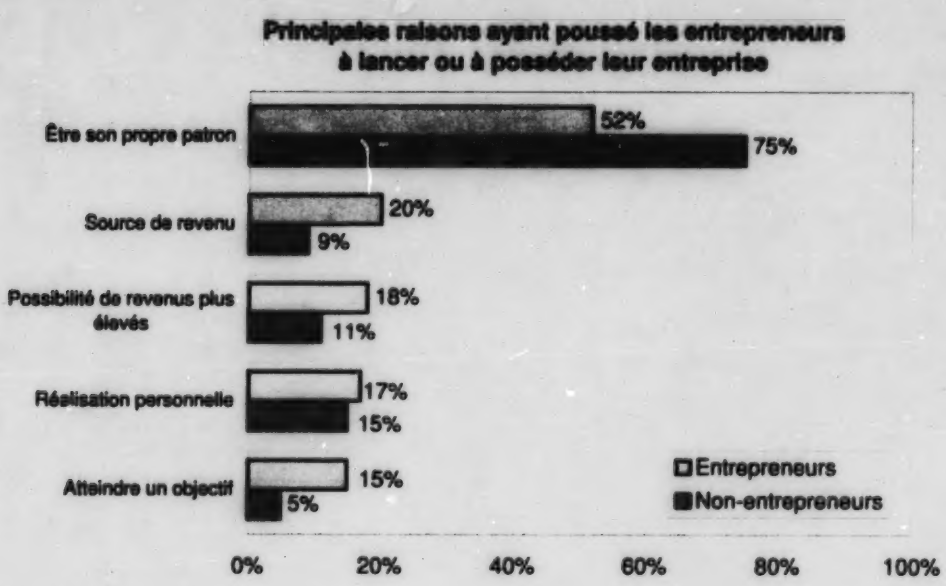


Encore une fois, la qualité que l'on attribue aux cours postsecondaires sur le démarrage d'une entreprise est légèrement plus élevée chez les non-entrepreneurs que chez les entrepreneurs. Les résultats montrent que la grande majorité des non-entrepreneurs ayant suivi de tels cours (N = 86) estiment qu'ils étaient excellents (15 %) ou très bons (66 %), quelques-uns étant d'avis qu'ils étaient passables (17 %) ou médiocres (2 %). Pour leur part, sept entrepreneurs sur 10 ayant suivi des cours postsecondaires sur le démarrage d'une entreprise (N = 174) indiquent que ces cours étaient excellents (16 %) ou très bons (55 %), tandis que les autres répondants les considèrent comme passables (22 %) ou médiocres (8 %). (Annexe B, tableau 22; annexe C, tableau 33).

Opinions sur le démarrage d'une entreprise

Comme il fallait s'y attendre, l'aspect le plus attrayant de la propriété d'entreprise concerne l'indépendance associée au fait d'être son propre patron, les considérations financières représentant l'obstacle le plus important.

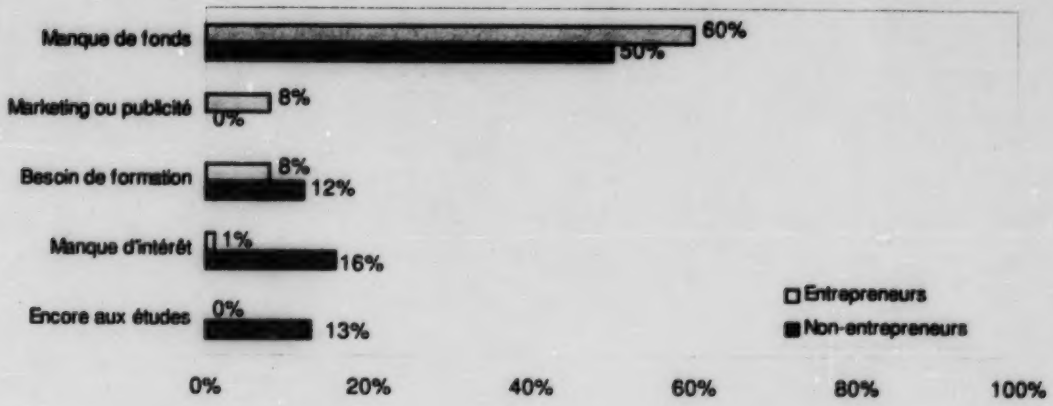
Nous sommes aussi demandé aux entrepreneurs et aux non-entrepreneurs de commenter différentes questions en rapport avec la création et le maintien d'une entreprise au Canada atlantique. En ce qui concerne les raisons du démarrage d'une entreprise, les deux groupes de répondants ont une conception assez semblable. Interrogés quant à la principale raison pour laquelle ils ont lancé ou possèdent leur propre entreprise, la plupart des entrepreneurs ont tendance à indiquer que c'est le fait d'être son propre patron (52 %). Au nombre des autres raisons fréquemment citées par les entrepreneurs pour expliquer leur décision de lancer leur entreprise, mentionnons le fait que cette option est une source de revenu (20 %), qu'elle offre la possibilité d'accroître ses revenus (18 %), qu'elle permet de se réaliser sur le plan personnel (17 %) et d'atteindre un objectif (15 %). Parmi les sous-groupes démographiques, les francophones et les entrepreneurs plus âgés (de 20 à 29 ans) tendent davantage à mentionner le fait d'« être son propre patron » comme principale raison les ayant poussés à lancer leur entreprise. (Annexe B, tableau 14.)



De même, nous avons demandé aux non-entrepreneurs quelle *serait* la principale raison qui les inciterait à vouloir posséder leur entreprise. Les résultats, qui concordent avec ceux obtenus auprès des entrepreneurs, indiquent que la grande majorité des non-entrepreneurs apprécieraient l'indépendance qui, selon eux, est associée au fait d'être son propre patron (75 %). En fait, les opinions sur cette question sont même plus prononcées chez les non-entrepreneurs que chez les entrepreneurs. D'autre part, les non-entrepreneurs ont généralement moins tendance à mentionner des raisons secondaires, comme le fait qu'une entreprise constitue une source de revenu (9 %) ou permet d'atteindre un objectif (5 %). Les opinions à cet égard ne varient guère entre les sous-groupes démographiques. (Annexe C, tableau 14b.)

En ce qui concerne les obstacles au démarrage d'une entreprise, il ressort clairement que les considérations financières se situent au premier plan. Chez les entrepreneurs, le principal obstacle qu'ils ont rencontré au moment de lancer leur entreprise est de loin le manque de fonds (60 %). D'ailleurs, aucune autre raison n'est mentionnée par 10 % ou plus des entrepreneurs. Les non-entrepreneurs indiquent aussi le manque de fonds (50 %) comme principal obstacle les ayant *empêchés* de lancer leur entreprise. Fait à souligner, les non-entrepreneurs ont plus tendance que les entrepreneurs à mentionner le manque d'intérêt (16 %) et le fait d'être encore aux études (13 %) comme obstacles au lancement de leur entreprise. De plus, tant chez les entrepreneurs que chez les non-entrepreneurs, les anglophones se sont montrés davantage préoccupés par le manque de fonds comme obstacle au démarrage d'une entreprise. Même si bon nombre de francophones évoquent le manque de fonds comme obstacle, une minorité appréciable d'entrepreneurs francophones mentionnent aussi le marketing ou la publicité. De plus, les non-entrepreneurs francophones ont davantage tendance à indiquer le manque d'intérêt comme la principale raison, après l'argent, les ayant empêchés de lancer une entreprise. (Annexe B, tableau 29; annexe C, tableau 8b.)

Principaux obstacles au démarrage d'une entreprise



Il est intéressant de noter les différences d'opinions entre les jeunes entrepreneurs d'une part, et les représentants des organismes gouvernementaux et des établissements de crédit d'autre part, qui ont été interrogés dans le cadre du volet qualitatif de la recherche. Selon les résultats tirés de la recherche qualitative, les jeunes doivent faire face à deux obstacles de taille lorsqu'ils lancent une entreprise : le manque de financement et le manque de formation portant sur les compétences en affaires. Bien que les jeunes entrepreneurs reconnaissent clairement la difficulté d'obtenir le capital nécessaire au lancement d'une entreprise, ils semblent sous-estimer l'importance de l'acquisition des compétences de base en affaires pour la réussite de l'entreprise.

Aide au démarrage d'une entreprise

Comme on pouvait s'y attendre, les jeunes entrepreneurs sont mieux informés au sujet de l'aide financière et non financière offerte pour le démarrage d'une entreprise.

Étant donné l'importance de l'aide destinée au démarrage d'une entreprise, en particulier chez les jeunes entrepreneurs, nous avons interrogé les répondants afin de déterminer dans quelle mesure ils connaissaient les sources d'aide, à la fois financière et non financière, à leur disposition.

En ce qui a trait aux sources d'aide financière offertes aux jeunes pour le démarrage d'une entreprise, les entrepreneurs sont plus susceptibles d'indiquer les banques et les institutions financières (38 %). Au nombre des autres sources fréquemment citées figurent la famille (16 %), les programmes de l'APECA (16 %), le Programme de développement des entreprises de l'APECA (15 %), les corporations locales de développement économique (13 %) et le programme ConneXion Jeunes entrepreneurs (10 %). Aucune autre source n'est citée par plus de neuf pour cent des entrepreneurs. Parmi les différents groupes d'âge interrogés, les jeunes âgés de 15 à 19 ans sont moins portés que les entrepreneurs plus âgés à mentionner les banques, les programmes de l'APECA et les sources d'aide au développement des entreprises en général, bien qu'ils aient plus tendance que les autres à évoquer le Programme de compétences des jeunes en entrepreneurship (CJE) comme source d'aide financière. (Annexe B, tableau 33.)

Chez les non-entrepreneurs, la meilleure source *générale* de renseignements concernant le démarrage d'une entreprise est, croit-on, un propriétaire d'entreprise (23 %). D'autres sources citées par les non-entrepreneurs sont les professeurs (17 %), Internet (11 %) et l'APECA (8 %). Aucune autre source de renseignements n'est précisée par plus de sept pour cent des non-entrepreneurs. Il est à noter qu'un non-entrepreneur sur cinq (21 %) n'est pas en mesure de mentionner une seule source de renseignements à laquelle s'adresser pour lancer son entreprise. Les opinions à ce sujet sont assez constantes parmi les différents groupes démographiques. Néanmoins, l'âge joue un rôle chez les répondants plus jeunes, qui ont davantage tendance à se tourner vers les professeurs, les conseillers en orientation et les parents, tandis que les répondants plus âgés (25 à 29 ans) sont plus enclins à se tourner vers l'APECA. (Annexe C, tableau 34.)

Interrogés plus précisément sur l'aide *financière* au démarrage d'une entreprise, les non-entrepreneurs sont généralement incapables d'indiquer un organisme en particulier qui fournit ce type d'aide (52 %). Parmi les organismes mentionnés, l'APECA (15 %) ainsi que les banques et les institutions financières (15 %) sont les seuls à être mentionnés par plus de huit pour cent des non-entrepreneurs. Il est intéressant d'observer que les non-entrepreneurs de l'Île-du-Prince-Édouard (25 %) et de Terre-Neuve (23 %) nomment plus souvent l'APECA comme source d'aide financière. De même, les anglophones (17 %) sont plus enclins que les francophones (6 %) à mentionner l'APECA, cette probabilité augmentant avec l'âge du répondant (p. ex., 8 % chez les 15 à 19 ans et 24 % chez les 25 à 29 ans). (Annexe C, tableau 35.)

Lorsqu'on leur demande de nommer des *programmes d'aide financière* offerts aux jeunes qui souhaitent lancer leur propre entreprise, la plupart des non-entrepreneurs en sont encore une fois incapables (72 %). Parmi les programmes qu'ils citent, il y a les prêts bancaires (5 %), le programme ConneXion Jeunes entrepreneurs (4 %) et le Programme de développement des entreprises de l'APECA (4 %). Aucun autre programme d'aide financière n'est mentionné par plus de trois pour cent des non-entrepreneurs. Les réponses à ce sujet ne varient guère parmi les sous-groupes démographiques. (Annexe C, tableau 36.)

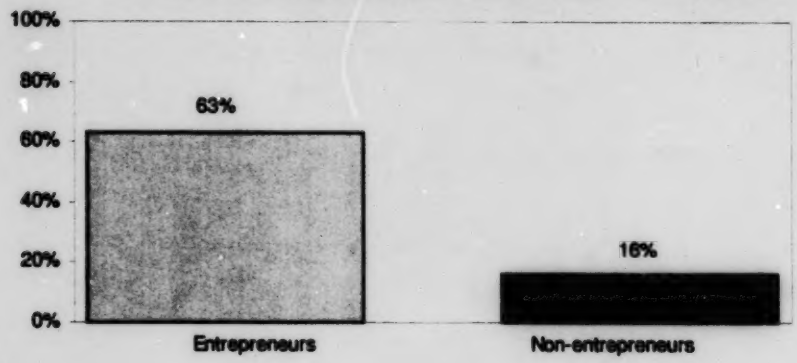
En ce qui concerne la façon dont les répondants apprennent l'existence de l'aide financière offerte aux jeunes, on observe des différences notables entre les deux populations. Ainsi, les entrepreneurs mentionnent plus souvent les organismes de développement (17 %) comme sources de renseignements sur l'aide financière disponible, suivis des établissements d'enseignement (14 %), d'une autre personne déjà en affaires (11 %) et des amis (11 %). En revanche, les non-entrepreneurs ont plus tendance à déclarer avoir appris leur existence grâce aux établissements d'enseignement (23 %). Parmi les autres sources d'information indiquées par les non-entrepreneurs figurent la télévision (13 %), Internet (12 %), les amis (11 %) et les journaux (10 %). Il est intéressant de noter que seulement cinq pour cent des non-entrepreneurs mentionnent les organismes de développement comme source d'information, ce qui diffère sensiblement de ce qui a été observé chez les entrepreneurs. Comme il fallait s'y attendre, les répondants plus jeunes (entrepreneurs et non-entrepreneurs) ont davantage tendance que leurs aînés à mentionner les établissements d'enseignement. À l'opposé, les répondants plus âgés citeront plus spontanément les organismes de développement, bien que cette tendance ne se manifeste que chez les entrepreneurs. (Annexe B, tableau 34; annexe C, tableau 37.)

Nous avons demandé aux répondants qui ne sont pas parvenus sans aide à mentionner le programme ConneXion Jeunes entrepreneurs comme source d'aide financière s'ils connaissaient ce programme important. Comme on pouvait s'y attendre, il est plus probable (dans un rapport de 4 à 1) que les entrepreneurs (63 %) plutôt que les non-entrepreneurs (16 %) aient entendu parler du programme ConneXion Jeunes entrepreneurs, parfois appelé le Programme de capital d'appoint. Ainsi, sur *tous* les jeunes entrepreneurs interrogés, les deux tiers (67 %) répondent (spontanément ou avec de l'aide) qu'ils ont une certaine connaissance du Programme de capital d'appoint, comparativement à seulement un cinquième (19 %) de *tous* les non-entrepreneurs. La connaissance de ce programme est très constante parmi tous les sous-groupes démographiques. (Annexe B, tableau 37; annexe C, tableau 38.)

Il convient de souligner que les représentants d'organismes interviewés dans le cadre du volet qualitatif de la recherche estiment que les jeunes entrepreneurs ne connaissent pas suffisamment les sources d'aide financière. Dans l'ensemble, la méconnaissance des programmes d'aide financière constitue manifestement un problème chez les jeunes non-entrepreneurs interrogés. En outre, bien que les jeunes entrepreneurs interrogés connaissent mieux ces programmes, il y a manifestement matière à amélioration dans ce domaine, surtout si l'on tient compte de l'importance que revêt l'accès au capital.

Avez-vous entendu parler du programme ConneXion Jeunes entrepreneurs?

(% de oui chez ceux qui n'ont pas mentionné le programme sans aide)



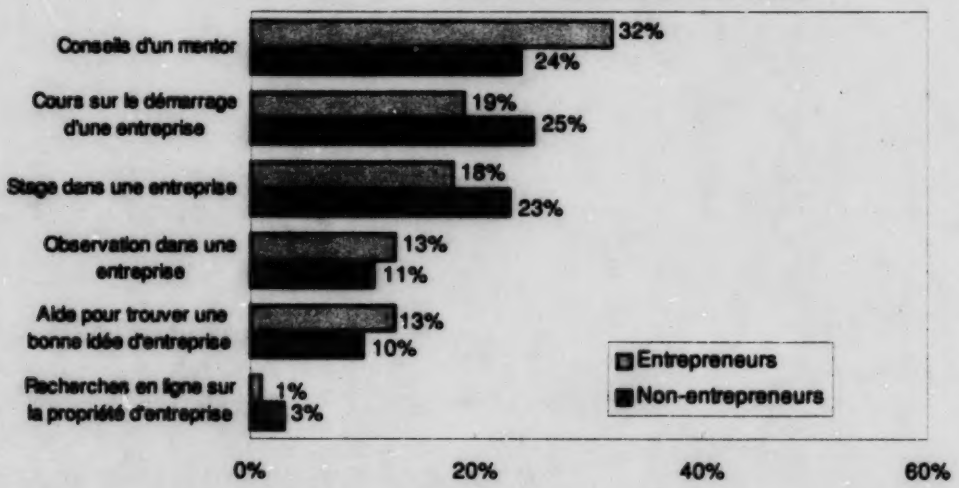
En ce qui concerne *l'aide non financière*, les deux tiers (66 %) des entrepreneurs sont d'avis que de telles formes d'aide sont offertes aux jeunes qui souhaitent lancer une entreprise, les autres ne connaissant pas ces types d'aide (17 %) ou croyant qu'il n'en existe pas (18 %). En particulier, les jeunes entrepreneurs de la Nouvelle-Écosse sont plus susceptibles que ceux des autres provinces de croire qu'il existe de l'aide non financière. Les entrepreneurs qui sont au courant de l'aide non financière (N = 386) indiquent plusieurs types d'aide, notamment les programmes de mentorat (25 %), l'aide à l'élaboration d'un plan d'affaires (24 %), les conseils d'affaires (18 %), les cours ou les ateliers (15 %) et les colloques (13 %). (Annexe B, tableaux 35 et 36.)

Contrairement aux entrepreneurs, très peu de non-entrepreneurs connaissent l'existence de l'aide non financière du gouvernement. En effet, près de neuf non-entrepreneurs sur 10 sont incapables d'indiquer un seul type d'aide non financière du gouvernement et plus de neuf sur 10, de citer des

programmes précis d'aide non financière du gouvernement disponibles pour les jeunes qui souhaitent lancer leur entreprise. Ces résultats sont constants dans les quatre provinces de l'Atlantique. (Annexe C, tableaux 39 et 40.)

Par ailleurs, nous avons demandé l'avis des entrepreneurs et des non-entrepreneurs sur les façons possibles d'aider les jeunes qui souhaitent lancer une entreprise. Parmi les différentes options présentées aux répondants, les entrepreneurs sont manifestement d'avis que les conseils d'un mentor seraient la façon plus profitable d'aider les jeunes intéressés à lancer une entreprise. D'autres options, telles que le fait de suivre des cours sur le démarrage d'une entreprise, la réalisation d'un stage, l'observation dans une entreprise et l'obtention d'aide pour trouver une bonne idée d'entreprise, sont moins fréquemment citées par les entrepreneurs. D'autre part, le classement des options par ordre d'importance n'est pas le même chez les non-entrepreneurs. Ainsi, les cours sur le démarrage d'une entreprise, les conseils d'un mentor et la réalisation d'un stage sont considérés comme plus utiles par un pourcentage égal de non-entrepreneurs, devant l'observation dans une entreprise et l'aide pour trouver une bonne idée d'entreprise. Les opinions à ce sujet varient légèrement en fonction de l'appartenance linguistique. Chez les jeunes entrepreneurs, anglophones et francophones considèrent l'obtention de conseils d'un mentor comme l'option la plus efficace, bien que les francophones attribuent autant d'importance aux cours ou aux ateliers sur le démarrage d'une entreprise. À l'opposé, les non-entrepreneurs francophones privilégient les cours ou les ateliers, tandis que les non-entrepreneurs anglophones sont partagés dans les mêmes proportions entre les conseils d'un mentor, les cours ou les ateliers, et la réalisation d'un stage. (Annexe B, tableau 31; annexe C, tableau 9.)

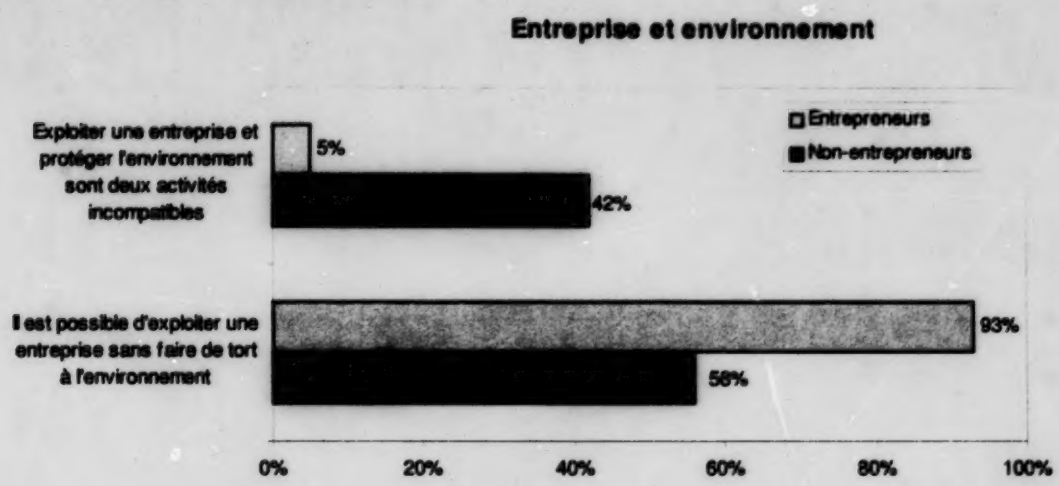
Façons les plus efficaces d'aider les jeunes qui veulent lancer leur entreprise



Entreprise et environnement

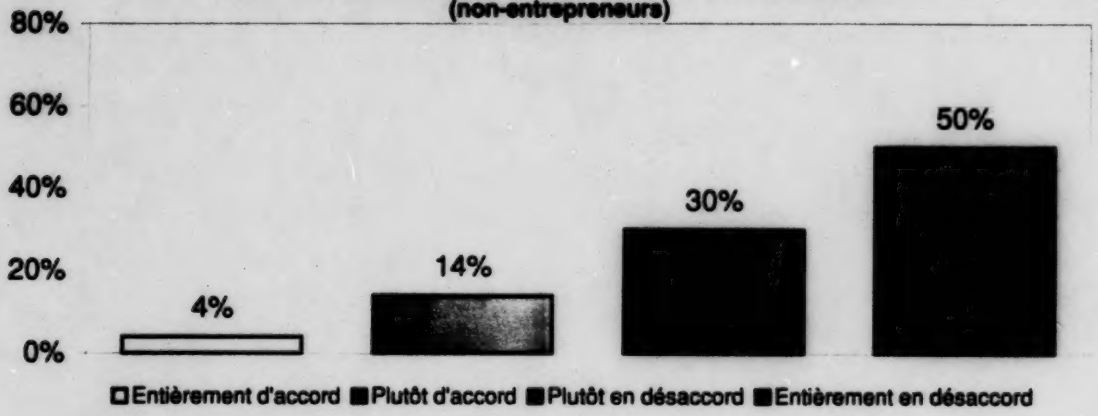
L'opinion des non-entrepreneurs diffère de celle des entrepreneurs en ce sens que les non-entrepreneurs ne sont pas convaincus que l'on puisse exploiter une entreprise avec succès tout en protégeant l'environnement.

Nous avons demandé l'avis des entrepreneurs et des non-entrepreneurs sur le rôle des entreprises par rapport à l'environnement. Il est intéressant de noter que les opinions diffèrent considérablement entre les deux groupes de répondants. Pratiquement tous les entrepreneurs (93 %) sont d'avis qu'il est possible d'exploiter une entreprise sans faire de tort à l'environnement, quelques-uns seulement (5 %) estimant que l'exploitation d'une entreprise et la protection de l'environnement sont incompatibles. À titre de comparaison, les non-entrepreneurs sont divisés de façon plus égale sur la question, une faible majorité (56 %) croyant qu'il est possible d'exploiter une entreprise sans faire de tort à l'environnement, mais une minorité appréciable (42 %) considèrent que cela est impossible. Les opinions à cet égard chez les entrepreneurs et les non-entrepreneurs sont constantes dans l'ensemble de la région. (Annexe B, tableau 42; annexe C, tableau 47.)



En accord avec les résultats susmentionnés, les non-entrepreneurs ne croient pas qu'il soit acceptable que les entreprises cherchent à se donner un avantage sur la concurrence en faisant passer leurs intérêts avant les préoccupations environnementales. Plus précisément, la grande majorité des non-entrepreneurs ne sont pas d'accord avec l'affirmation voulant qu'il soit acceptable de placer les intérêts des entreprises avant les préoccupations touchant l'environnement afin de l'emporter sur la concurrence. À l'opposé, moins de deux non-entrepreneurs interrogés sur 10 jugent acceptable une telle façon de procéder. Bien que les opinions à ce sujet soient relativement constantes, il y a lieu de souligner que les francophones sont plus susceptibles que les anglophones d'admettre qu'une telle pratique est acceptable. (Annexe C, tableau 48.)

Opinion: Il est acceptable de placer les intérêts des entreprises avant les préoccupations touchant l'environnement
(non-entrepreneurs)

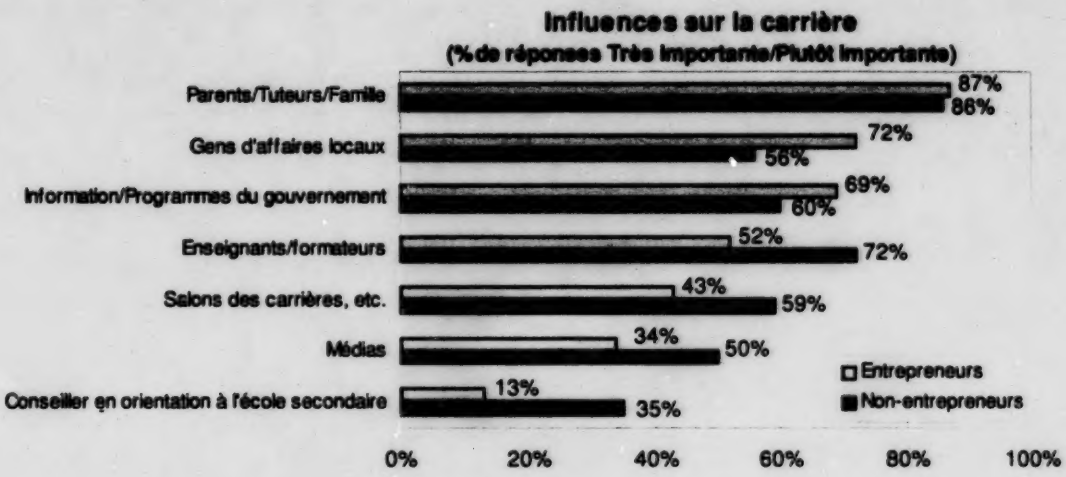


Renseignements généraux

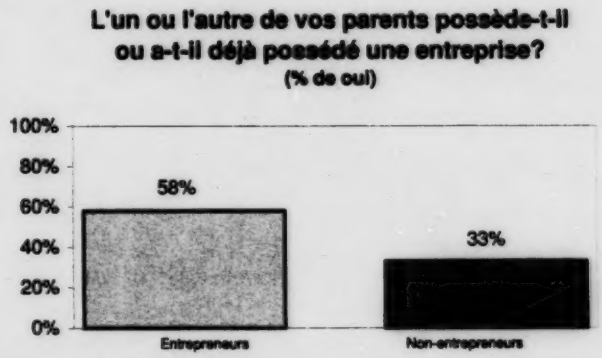
Les jeunes entrepreneurs comme les jeunes non-entrepreneurs mentionnent que ce sont leurs parents ou leurs tuteurs qui ont la plus grande influence sur leur choix de carrière, et les parents d'entrepreneurs sont beaucoup plus susceptibles d'être eux-mêmes propriétaires d'entreprise.

L'étude a aussi comparé les entrepreneurs et les non-entrepreneurs en ce qui concerne un certain nombre de questions générales en rapport avec la carrière et la vie des jeunes du Canada atlantique. Les résultats indiquent une nette différence entre les deux groupes pour ce qui est des personnes qui ont façonné leur carrière. Dans l'ensemble, il apparaît clairement que les propriétaires d'entreprise jouent un rôle beaucoup plus important dans la carrière des entrepreneurs que des non-entrepreneurs.

Nous avons demandé aux entrepreneurs et aux non-entrepreneurs d'évaluer les personnes et les facteurs particuliers pouvant avoir exercé une influence sur leurs décisions de carrière. Bien que les deux groupes présentent certaines ressemblances, il existe aussi entre eux d'importantes différences dans certains domaines. Les résultats indiquent que les parents et les tuteurs exercent de loin la plus grande influence sur la carrière des entrepreneurs et des non-entrepreneurs. Toutefois, les gens d'affaires locaux et les programmes gouvernementaux sont également des facteurs très importants pour la carrière des entrepreneurs, mais ils le sont relativement moins pour les non-entrepreneurs. En revanche, chez les non-entrepreneurs, les enseignants et les formateurs se classent au deuxième rang pour ce qui est de l'influence exercée sur leur carrière. D'autres sources d'influence telles que les salons de l'emploi, les médias et les conseillers en orientation à l'école secondaire, sont présentées comme étant légèrement moins importantes dans l'ensemble, bien qu'il soit intéressant de noter que les non-entrepreneurs accordent systématiquement plus d'importance à ces autres sources que les entrepreneurs. Dans l'ensemble, les influences sur la carrière ne varient que légèrement entre les sous-groupes démographiques. (Annexe B, tableaux 32a à 32i; annexe C, tableaux 21a à 21i.)



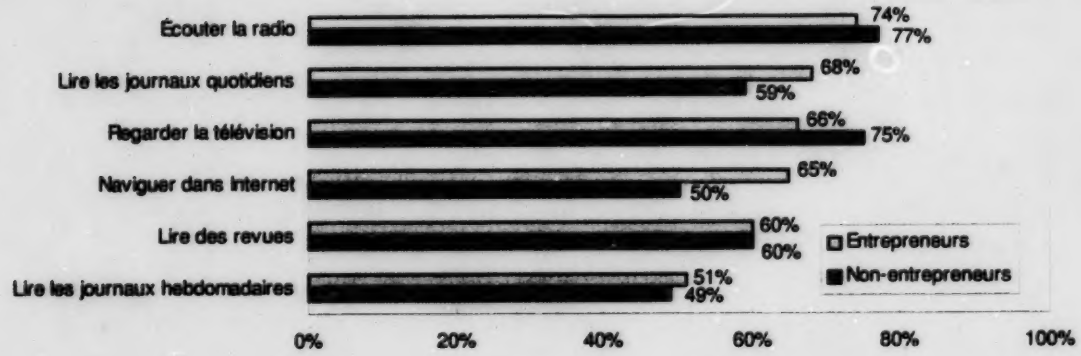
Étant donné l'importance considérable attribuée aux parents et aux tuteurs dans l'orientation de la carrière des jeunes entrepreneurs et des jeunes non-entrepreneurs, le choix de carrière de *leurs parents* constitue un facteur crucial. En fait, il existe une énorme différence entre les deux groupes de répondants à cet égard. Sur 10 parents ou tuteurs de jeunes entrepreneurs, six possèdent actuellement ou ont déjà possédé une entreprise, alors qu'un tiers seulement des parents ou des tuteurs de jeunes non-entrepreneurs en possèdent ou en ont déjà possédé une. Il faut noter tout particulièrement que la propriété d'entreprise est plus élevée chez les parents d'entrepreneurs en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, tandis que chez les parents de non-entrepreneurs elle est plus élevée à l'Île-du-Prince-Édouard. De plus, les résultats indiquent que les parents d'anglophones ont plus tendance que les parents de francophones à posséder ou à avoir déjà possédé une entreprise, mais cette tendance n'existe que chez les non-entrepreneurs. (Annexe B, tableau 43; annexe C, tableau 49.)



En ce qui a trait à l'influence des médias, les entrepreneurs et les non-entrepreneurs passsent chaque semaine approximativement le même temps à consulter les diverses sources d'information visées par l'étude. Chez les deux groupes, la radio et la télévision sont deux sources souvent citées, bien que les non-entrepreneurs regardent plus fréquemment la télévision que les entrepreneurs. Comparativement, les entrepreneurs naviguent dans Internet et lisent les quotidiens plus souvent que les non-entrepreneurs. Les deux groupes ne présentent pas de différence pour ce qui est de lire des revues et

des hebdomadaires. Sur le plan démographique, chez les entrepreneurs, les hommes sont plus susceptibles que les femmes de passer du temps à naviguer dans Internet, alors qu'il n'y a pas de différence entre les hommes et les femmes pour ce qui est du temps consacré aux autres médias. Chez les non-entrepreneurs, les femmes sont plus enclines que les hommes à lire des livres ou à écouter la radio; pour le reste, il n'y a pas de différence entre eux. (Annexe B, tableaux 44a à 44h; annexe C, tableaux 53a à 53i.)

Temps consacré à différentes sources d'information
(% ayant répondu Beaucoup de temps / Assez de temps)



Renseignements sur les entrepreneurs

Dans cette partie du rapport, nous présentons des renseignements recueillis uniquement auprès des entrepreneurs. Ces renseignements concernent les activités d'entreprise particulières exercées par les jeunes entrepreneurs, ainsi que leurs compétences et leur formation. Comme nous l'avons déjà indiqué, c'est grâce à leur relation avec les sociétés de développement économique et les organismes d'aide aux entreprises de la région que nous avons pu communiquer avec la plupart des jeunes entrepreneurs. En conséquence, les opinions exprimées par les jeunes entrepreneurs sur différentes questions (p. ex., la connaissance des sources de financement et d'aide disponible) peuvent refléter cette technique d'échantillonnage.

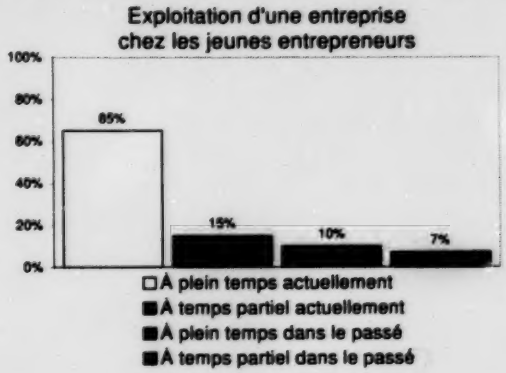
Renseignements sur les entreprises

Les jeunes entrepreneurs exploitent une grande variété d'entreprises et ont tendance à les lancer après avoir atteint l'âge de 21 ans.

Il ressort clairement des résultats de l'étude que les jeunes entrepreneurs sont engagés dans une multitude d'entreprises. Parmi les entrepreneurs interrogés, les types d'entreprises les plus fréquemment rencontrés se situent dans les secteurs des services non professionnels (36 %), le commerce de détail (27 %) et les services professionnels (22 %). Aucun autre type d'entreprises n'est mentionné par plus de cinq pour cent des jeunes entrepreneurs interviewés. Même si les résultats à cet égard sont assez constants dans tous les groupes démographiques, on note des exceptions significatives. Les entreprises qui offrent des services non professionnels ont plus de chances

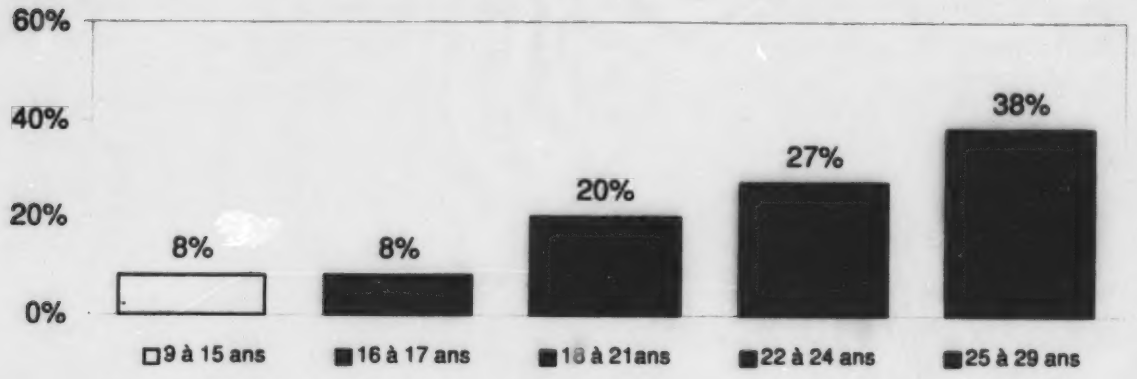
d'être dirigées par des jeunes de moins de 20 ans et par ceux qui n'ont pas fait d'études secondaires. À l'opposé, les entreprises qui offrent des services professionnels sont plus susceptibles d'être exploitées par des entrepreneurs plus âgés et plus instruits. Il est intéressant d'observer que les entreprises de commerce de détail se rencontrent plus souvent chez les entrepreneurs de Terre-Neuve, et chez les femmes plutôt que les hommes. (Annexe B, tableau 11.)

La grande majorité des jeunes entrepreneurs interrogés exploitent actuellement une entreprise à plein temps ou à temps partiel, alors que moins de deux sur 10 ne l'ont fait que dans le passé. Il est intéressant de noter qu'on compte actuellement une plus importante proportion de propriétaires d'entreprise à plein temps chez les jeunes du Nouveau-Brunswick et chez les entrepreneurs francophones. Comme on pouvait s'y attendre, les entrepreneurs âgés de 15 à 19 ans ou ayant atteint un niveau d'éducation inférieur au secondaire sont plus portés à exploiter une entreprise à temps partiel que ceux qui appartiennent à des catégories d'âge supérieures. (Annexe B, tableau 12.)



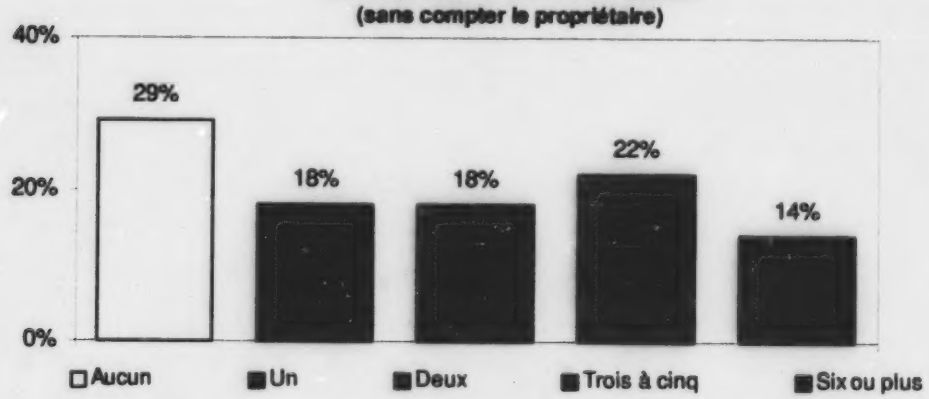
Tout indique qu'un nombre considérable de jeunes entrepreneurs lancent leur entreprise très tôt dans la vie. Près d'un entrepreneur sur cinq lance sa première entreprise avant l'âge de 18 ans, et un entrepreneur sur cinq en fait autant entre 18 et 21 ans. Toutefois, la plupart des jeunes entrepreneurs lancent leur première entreprise à un âge plus avancé, surtout après 25 ans. Il est intéressant de noter que les hommes ont tendance à lancer leur première entreprise à un plus jeune âge que les femmes. Par exemple, 41 % des hommes lancent leur première entreprise à l'âge de 21 ans ou moins, comparativement à seulement 27 % des femmes. (Annexe B, tableau 13.)

Âge auquel on a lancé sa première entreprise
(entrepreneurs)



Au sujet de la taille des entreprises fondées par les jeunes entrepreneurs, la plupart sont relativement petites. En effet, trois entrepreneurs sur 10 indiquent n'avoir eu aucun employé au cours de la dernière année. Un tiers des répondants affirment en avoir eu un ou deux, et un autre tiers, au moins trois. Dans l'ensemble de la population, les hommes ont plus d'employés que les femmes, et ceux qui exploitent actuellement une entreprise à plein temps ont plus d'employés que ceux qui exploitent une entreprise à temps partiel. À l'échelle régionale, les entrepreneurs de Terre-Neuve sont celles qui comptent le moins d'employés en moyenne. (Annexe B, tableau 27.)

Nombre moyen d'employés
au cours de la dernière année
(sans compter le propriétaire)



Il convient de faire remarquer que les jeunes entrepreneurs sont assez indifférents aux termes utilisés pour décrire leur situation d'emploi. Si on leur donne le choix entre « travailleur indépendant ou autonome », « propriétaire d'entreprise » et « entrepreneur », ils ne montrent guère de préférence. Trente-cinq pour cent des personnes interviewées préfèrent se définir comme « travailleurs indépendants », 31 % comme « propriétaires d'entreprise » et 29 % comme « entrepreneurs ». Il est à noter que deux pour cent des répondants n'aiment aucun de ces trois termes. De plus, même si les

résultats sont relativement constants dans l'ensemble de la population, les jeunes âgés de 15 à 19 ans privilégient le terme « entrepreneur ». (Annexe B, tableau 41.)

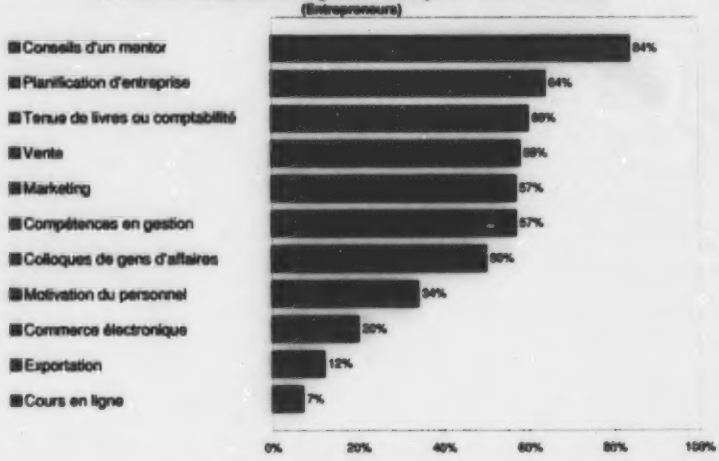
Compétences et formation

Il ressort clairement que la grande majorité des jeunes entrepreneurs ont compté dans le passé sur les conseils d'un mentor ou d'un propriétaire d'entreprise chevronné, et qu'ils seraient prêts à y recourir à l'avenir.

Il est évident que les compétences et l'expérience du propriétaire d'entreprise sont importantes pour l'expansion et la poursuite des activités d'une entreprise. Bien souvent, les entrepreneurs acquièrent plusieurs de ces compétences non pas à l'intérieur du système d'éducation formelle mais plutôt « sur le tas ».

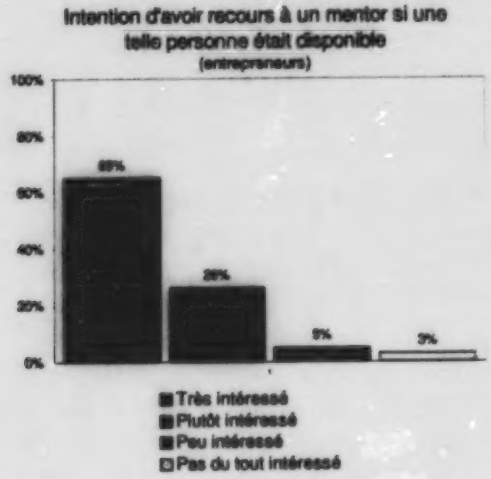
Il appert que bon nombre des jeunes entrepreneurs interrogés dans cette étude ont reçu une formation ou des conseils dans plusieurs domaines. En particulier, plus de huit entrepreneurs sur 10 indiquent avoir reçu des conseils d'un mentor ou d'un propriétaire d'entreprise chevronné. De même, la plupart des répondants ont reçu une formation ou des conseils en planification d'entreprise, en tenue de livres, dans le domaine de la vente, en marketing et en gestion en dehors de tout système d'éducation formelle. Du point de vue linguistique, les anglophones sont plus susceptibles que les francophones d'avoir obtenu les conseils d'un mentor et suivi une formation dans les domaines du marketing, de la motivation du personnel et de la planification d'entreprise. En ce qui a trait au sexe, les hommes et les femmes entrepreneurs ont généralement reçu les mêmes types de formation, sauf qu'une plus grande part des hommes que des femmes ont reçu l'encadrement d'un mentor et une formation en motivation du personnel. (Annexe B, tableaux 23a à 23i.)

Formation et conseils reçus en compétences en affaires
(Entrepreneurs)



Les conseils fournis par un mentor semblent constituer une source d'information très importante pour les entrepreneurs. Non seulement ont-ils reçu les conseils de gens d'affaires chevronnés dans le passé, mais de plus pratiquement tous auraient probablement recours à une telle personne ressource à l'avenir. Sur 10 jeunes entrepreneurs interrogés, neuf indiquent qu'ils seraient très intéressés ou plutôt intéressés à profiter des services d'un mentor afin d'obtenir des conseils en affaires si ces services étaient gratuits. Les opinions à cet égard ne varient guère dans l'ensemble de la population, la

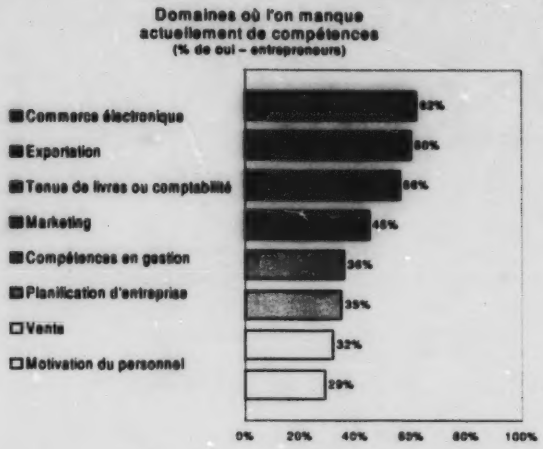
grande majorité des sous-groupes étant au moins plutôt intéressés à recevoir les conseils d'un mentor. (Annexe B, tableau 24.)



Le recours à un mentor pour monter une entreprise prospère est un sujet qui a aussi été évoqué par les représentants des organismes gouvernementaux et des établissements de crédit interrogés dans le cadre du volet qualitatif de la recherche. Selon eux, l'encadrement par un mentor, surtout comme moyen de communiquer l'importance des compétences de base en affaires, est fondamental pour le perfectionnement et la réussite des jeunes entrepreneurs. D'ailleurs, bon nombre de représentants d'organismes interviewés sont d'avis que le mentorat est si étroitement lié au processus d'apprentissage qu'il devrait être une condition obligatoire pour que les jeunes entrepreneurs obtiennent de l'aide financière.

Les entrepreneurs indiquent que ce dont ils ont le plus besoin, ce sont des compétences en commerce électronique, en exportation et en tenue de livres, et qu'ils préféreraient acquérir de nouvelles compétences de façon personnalisée ou dans le cadre d'un bref séminaire avec d'autres propriétaires d'entreprise.

Cette étude a aussi cherché à découvrir des domaines dans lesquels les jeunes entrepreneurs estimaient qu'ils manquaient de compétences en affaires, ce qui pourrait empêcher leur entreprise de se développer. Dans l'ensemble, les entrepreneurs ont plus tendance à indiquer que leurs compétences en commerce électronique, en exportation et en tenue de livres sont celles qu'ils doivent le plus perfectionner, la plupart affirmant qu'ils ont des lacunes dans ces domaines. À titre de comparaison, moins de la moitié des personnes interrogées sont d'avis qu'elles manquent de compétences en marketing, en gestion, en planification d'entreprise, dans la vente ou en motivation du personnel. Il est à noter qu'il existe un écart considérable entre les ensembles de compétences indiqués par les répondants selon leur appartenance linguistique. Les francophones ont davantage tendance à évoquer un manque de compétences dans les domaines de la vente, de la gestion et de la motivation du personnel, et les anglophones, dans ceux du commerce électronique et de l'exportation. (Annexe B, tableaux 25a à 25i.)

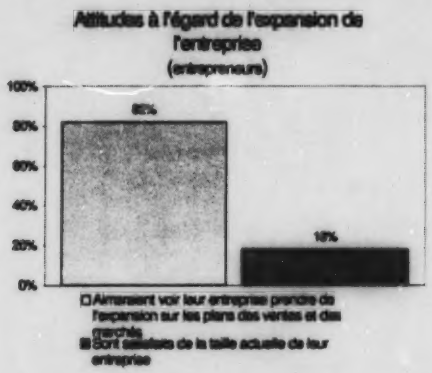


Si on leur donnait le choix entre quatre façons d'améliorer leurs compétences en affaires, les entrepreneurs préféreraient suivre une formation personnalisée avec un conseiller en affaires (34 %) ou des ateliers d'un ou deux jours avec d'autres jeunes propriétaires d'entreprise (28 %). Le tiers des répondants restant préféreraient suivre une formation en ligne sur Internet, où ils pourraient progresser à leur rythme (20 %), ou dans le cadre d'un cours en classe avec d'autres jeunes propriétaires d'entreprise (16 %). Les opinions concernant le mode de formation sont assez constantes dans l'ensemble de la population, même si l'on note quelques légers écarts. Si l'on tient compte de la langue maternelle, bien que les francophones (34 %) et les anglophones (34 %) privilégient une formation individuelle avec un moniteur ou un conseiller en affaires, le deuxième choix chez les anglophones serait des ateliers de deux jours avec d'autres propriétaires d'entreprise (30 %) et, chez les francophones, un cours sur Internet. (Annexe B, tableau 26.)

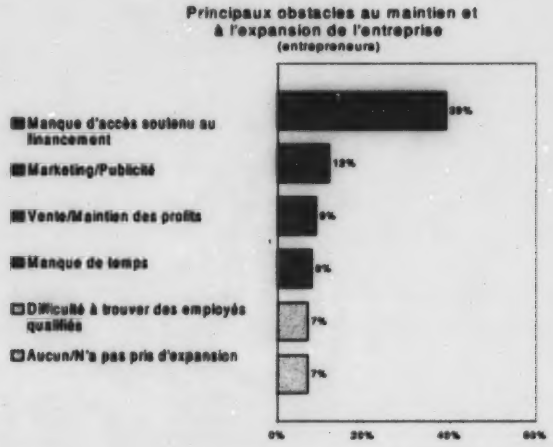
Démarrage et expansion d'une entreprise

La grande majorité des jeunes propriétaires d'entreprise aimeraient voir leur entreprise prendre de l'expansion, l'accès soutenu à des sources de financement constituant le principal obstacle à cet égard.

Les jeunes entrepreneurs du Canada atlantique sont manifestement ambitieux. Parmi tous les jeunes entrepreneurs qui exploitent actuellement une entreprise (N = 502), huit sur 10 aimeraient voir leur entreprise prendre de l'expansion sur les plans des ventes et des marchés, tandis que les autres sont satisfaits de la taille actuelle de leur entreprise. Il est intéressant de noter que les jeunes de moins de 20 ans n'attachent pas autant d'importance à l'expansion de leur entreprise. (Annexe B, tableau 28.)



Pour ce qui est des principaux obstacles à l'expansion de l'entreprise, les préoccupations financières se classent encore une fois au premier rang. Quatre entrepreneurs sur 10 croient que le manque d'accès soutenu au financement constitue le principal obstacle auquel ils doivent faire face pour maintenir et agrandir leur entreprise, bien avant le marketing, la vente, le manque de temps et la difficulté de trouver des employés qualifiés. Les résultats indiquent que le manque de fonds constitue davantage un problème pour les répondants plus âgés (de 25 à 29 ans), alors que les répondants plus jeunes mentionnent assez fréquemment le manque de temps comme principale raison pour ne pas prendre de l'expansion. En outre, les anglophones ont plus tendance que les francophones à invoquer le manque d'accès soutenu aux capitaux, les francophones étant plus susceptibles de mentionner le marketing ou la publicité comme principal obstacle au maintien et à l'expansion de l'entreprise. (Annexe B, tableau 30.)



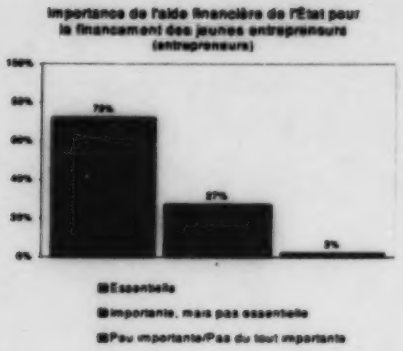
Il vaut la peine de souligner encore une fois que les représentants d'organismes interrogés dans le cadre du volet qualitatif de la recherche étaient d'avis que les jeunes entrepreneurs n'accordent pas suffisamment d'importance aux compétences nécessaires à l'exploitation efficace d'une entreprise. Il ressort de la présente analyse que les jeunes entrepreneurs se préoccupent davantage des aspects financiers de l'exploitation d'une entreprise que de compétences particulières en affaires.

Financement de l'entreprise

L'aide financière de l'État est considérée comme une sourcetrès importante de soutien pour les jeunes qui souhaitent lancer une entreprise.

Chez les jeunes entrepreneurs du Canada atlantique, aucune source de financement destiné aux entreprises ne se distingue des autres. En effet, lorsqu'on demande aux entrepreneurs de citer la source de financement la plus importante à laquelle ils ont recours lors du lancement de leur entreprise, leur avis est partagé de façon presque égale entre diverses sources. Les jeunes entrepreneurs interrogés mentionnent fréquemment l'aide financière du gouvernement comme la plus importante source de financement, suivie de près par l'aide de la famille et des amis, les épargnes personnelles (les leurs et celles de leurs associés), et les banques ou les caisses populaires. (Annexe B, tableau 38.)

On constate avec intérêt que même si les jeunes entreprenеurs mentionnent plusieurs sources de financement comme essentielles au processus de démarrage d'une entreprise, ils attachent une grande importance à l'aide financière de l'État. Ainsi, presque tous les entrepreneurs interrogés sont d'avis qu'il est essentiel, ou important mais non essentiel, que le gouvernement mette du financement à la disposition des jeunes qui souhaitent se lancer en affaires. Très peu d'entrepreneurs estiment que la disponibilité du financement de l'État n'est pas très ou pas du tout important pour les jeunes qui lancent une entreprise. Il y a lieu de préciser que les plus jeunes entrepreneurs (âgés de 15 à 19 ans) sont moins enclins à considérer cette source de financement comme essentielle. (Annexe B, tableau 39.)



Les entrepreneurs connaissent bien l'aide gouvernementale destinée aux jeunes qui désirent lancer leur entreprise. Lorsqu'on interroge les jeunes entrepreneurs relativement à plusieurs types d'aide offerts, ils classent l'aide financière au premier rang, neuf personnes sur 10 (90 %) étant au courant de cette aide accordée par le gouvernement. Près des trois quarts des entrepreneurs interrogés sont d'avis que les conseils sur les affaires (79 %) et la formation portant sur les compétences en affaires (72 %) sont des types d'aide offerts par l'État, alors que six entrepreneurs sur 10 pensent que celui-ci offre des cours traitant de la propriété d'entreprise (64 %) ou des programmes visant à promouvoir celle-ci comme choix de carrière (59 %). La connaissance de divers types d'aide de l'État est relativement constante dans l'ensemble de la population. (Annexe B, tableaux 40a à 40f.)

Sommaire des profils des entrepreneurs

Dans cette section, CRA présente un profil sommaire des jeunes entrepreneurs en examinant les différences entre les entrepreneurs urbains et ruraux, ainsi qu'entre les entrepreneurs et les entrepreneures.

La classification des jeunes entrepreneurs selon le milieu de vie (urbain ou rural) a été effectuée au moyen du code postal du répondant et suivant la même méthodologie que celle qui est utilisée par la Société canadienne des postes. Les résultats n'indiquent que de légères différences entre les entrepreneurs des régions rurales et ceux des régions urbaines. Du point de vue de leur entreprise, les entrepreneurs urbains sont plus susceptibles d'avoir exploité une entreprise à plein temps et de compter un plus grand nombre d'employés que leurs homologues des régions rurales. Sur le plan démographique, les entrepreneurs urbains sont plus nombreux à parler le français et à avoir suivi des cours à l'université que les entrepreneurs ruraux. Enfin, les entrepreneurs urbains passent plus de temps à naviguer dans Internet et les entrepreneurs ruraux, à écouter la radio.

L'étude a aussi fait ressortir un écart important entre les entrepreneurs et les entrepreneures relativement à plusieurs questions. Comparativement aux hommes, les femmes lancent leur première entreprise à un âge plus avancé, ont moins d'employés et ont plus tendance à exploiter un commerce de détail. En outre, elles sont moins susceptibles que les hommes d'avoir suivi des cours de niveau secondaire sur le démarrage d'une entreprise, d'avoir bénéficié des conseils d'un mentor et d'avoir obtenu une formation en motivation du personnel. Enfin, elles sont beaucoup plus instruites que les hommes et passent moins de temps à naviguer dans Internet.

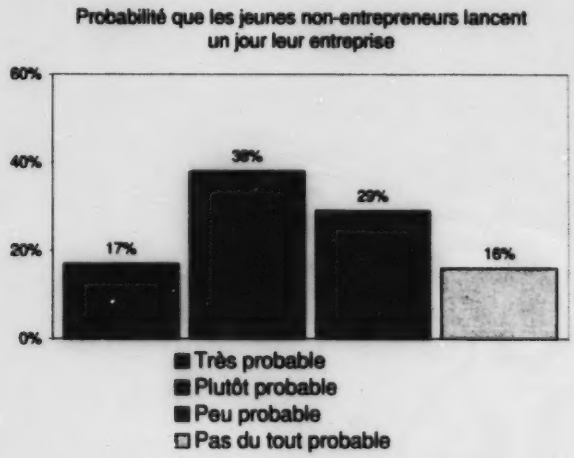
Renseignements sur les non-entrepreneurs

Dans la section qui suit, nous présentons des renseignements qui concernent les personnes qui n'ont jamais été propriétaires d'entreprise. Ces renseignements reflètent la perception qu'ont les jeunes non-entrepreneurs des activités des entreprises au Canada atlantique, de la probabilité qu'ils lancent une entreprise à l'avenir et des types d'aide offerts à ceux qui souhaitent lancer une entreprise.

Intention de lancer une entreprise à l'avenir

Un pourcentage considérable de non-entrepreneurs aspirent à lancer leur entreprise au cours des cinq prochaines années.

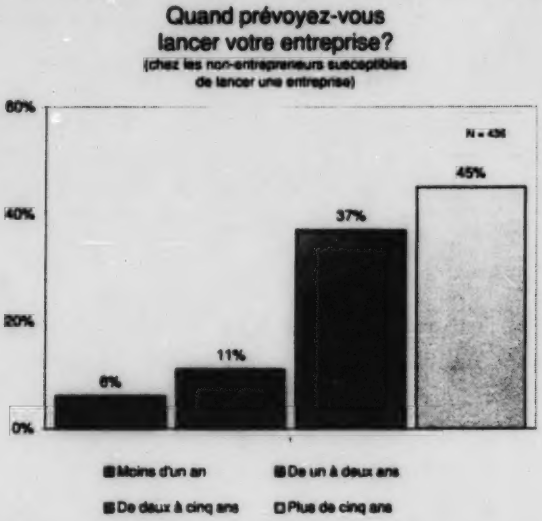
Même s'ils ne sont pas actuellement en affaires, un nombre appréciable de jeunes non-entrepreneurs prévoient lancer une entreprise à l'avenir. Plus de la moitié des non-entrepreneurs interviewés indiquent qu'il est très ou plutôt probable qu'ils achèteront ou lanceront une entreprise à l'avenir, alors qu'à peine un peu plus de quatre non-entrepreneurs sur 10 estiment qu'il est peu ou pas du tout probable qu'ils le fassent. Dans l'ensemble de cette population, les non-entrepreneurs qui manifestent la plus forte tendance à vouloir un jour exploiter leur propre entreprise comprennent notamment les Néo-Écossais, les anglophones et les hommes. (Annexe C, tableau 6.)



La fréquence avec laquelle les jeunes non-entrepreneurs expriment une intention de lancer un jour leur entreprise traduit peut-être un excès d'optimisme. On peut obtenir une estimation plus prudente en adoptant la règle des 80-20, couramment utilisée en recherche-sondage, suivant laquelle on suppose que 80 % de ceux qui répondent « Très probable » et seulement 20 % de ceux qui répondent « Plutôt probable » lanceront effectivement une entreprise. L'application de cette règle laisse croire que 21 % des non-entrepreneurs se lanceront en affaires à l'avenir.

Parmi les non-entrepreneurs qui estiment au moins plutôt probable qu'ils lancent un jour leur entreprise (N = 436), la plupart envisagent manifestement cette question à long terme. Moins de deux répondants sur 10 disent qu'ils prévoient ouvrir leur entreprise au cours des deux prochaines

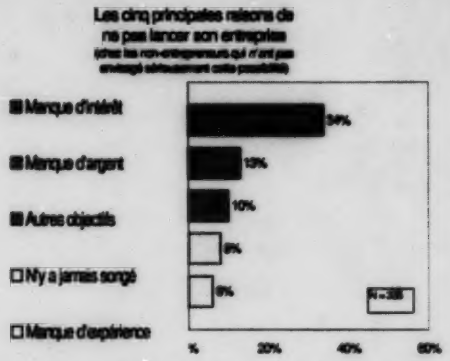
années, alors qu'à peine quatre personnes sur 10 affirment qu'elles prévoient le faire dans de deux à cinq ans. La plupart des non-entrepreneurs qui songent à lancer une entreprise prévoient le faire dans plus de cinq ans. Les résultats sont relativement constants dans l'ensemble de la population, quoique les répondants mariés, ainsi que ceux qui sont âgés de 25 à 29 ans, soient plus enclins que les autres à planifier le lancement de leur entreprise dans un avenir très rapproché. (Annexe C, tableau 7.)



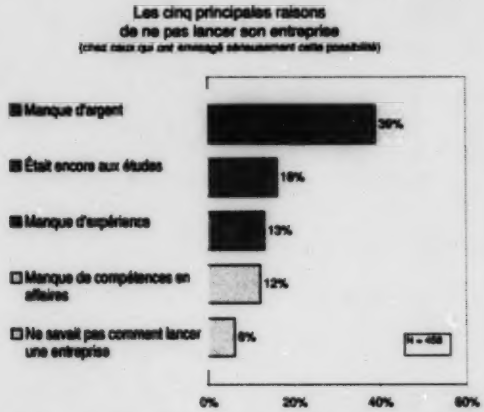
Soit dit en passant, il peut être instructif d'examiner les données conjoncturelles recueillies auprès des jeunes non-propriétaires d'entreprise au cours des neuf dernières années dans le cadre de l'enquête *Atlantic Omnibus Survey,* de CRA. Les résultats indiquent que, parmi les personnes de 18 à 34 ans qui ne possèdent pas d'entreprise, environ 19 % affirment qu'il est très ou plutôt probable qu'elles lancent une entreprise au cours des deux prochaines années. En fait, ces résultats ont été très constants au cours des huit dernières années, variant à l'intérieur d'une plage très étroite (entre 16 et 25 %).

Nous avons aussi demandé aux non-entrepreneurs d'indiquer dans quelle mesure ils ont sérieusement envisagé d'ouvrir une entreprise au moment où ils ont songé à l'orientation qu'ils voulaient donner à leur carrière. Les résultats indiquent qu'une faible majorité d'entre eux ont envisagé très (21 %) ou plutôt (36 %) sérieusement de se lancer en affaires, alors que quatre sur 10 n'ont pas envisagé très sérieusement (24 %) ou pas du tout sérieusement (18 %) de le faire. Il ressort de l'examen des variables démographiques que les Néo-Écossais, les anglophones et les hommes sont ceux qui ont envisagé le plus sérieusement de lancer leur entreprise. (Annexe C, tableau 11.)

Par la suite, nous avons demandé aux non-entrepreneurs qui avaient affirmé *ne pas avoir* envisagé sérieusement de se lancer en affaires (N = 335) pourquoi ils n'avaient pas considéré cette possibilité. La réponse de loin la plus fréquente était un manque d'intérêt. Les autres raisons sont, entre autres, le manque d'argent, le fait d'avoir d'autres objectifs, le fait de ne pas avoir songé à cette possibilité et le manque d'expérience. Dans l'ensemble de la population, le « manque d'intérêt » est mentionné plus souvent par les femmes et par les répondants qui recherchent activement un emploi. À titre de comparaison, il y a plus de chances que le « manque d'argent » soit mentionné par les répondants de 25 à 29 ans et par les répondants mariés. (Annexe C, tableau 12.)



Il est intéressant de noter que lorsque nous avons demandé aux non-entrepreneurs ayant indiqué qu'ils *avaient* sérieusement envisagé d'ouvrir leur entreprise (N = 458) quelles étaient leurs raisons pour lesquelles ils ne l'avaient pas fait, ils ont placé le manque d'argent bien avant toutes les autres raisons. Parmi les autres raisons de ne pas se lancer en affaires, même si les répondants avaient sérieusement envisagé cette possibilité, on compte le fait d'être encore aux études, de manquer d'expérience, de manquer de compétences en affaires et de ne pas savoir comment lancer une entreprise. Le « manque d'argent » est davantage cité chez les hommes, les jeunes âgés de 20 ans et plus, ceux qui ont reçu au moins leur diplôme du secondaire et ceux qui occupent actuellement un emploi à plein temps. Il est à noter que les non-entrepreneurs plus jeunes ont particulièrement tendance à mentionner un manque de compétences en gestion des affaires pour expliquer leur décision ne pas lancer leur entreprise. (Annexe C, tableau 13.)



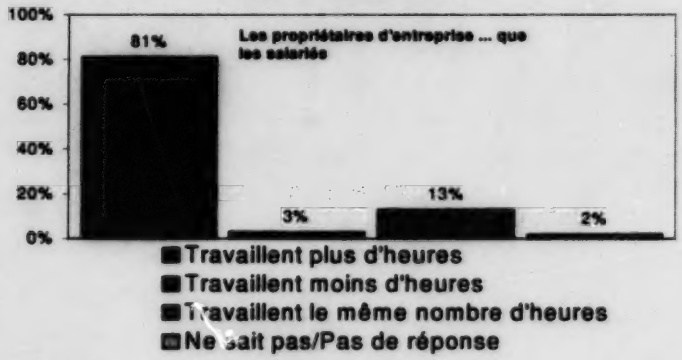
Par ailleurs, nous avons demandé aux non-entrepreneurs d'indiquer les personnes ou les facteurs qui ont exercé la plus grande influence sur leur choix de carrière. Plus de la moitié des répondants (55 %) ont indiqué les parents ou les tuteurs. Les professeurs (23 %) et les amis (20 %) jouent aussi un rôle dans les décisions de carrière des non-entrepreneurs, de même que l'« intérêt personnel » (13 %) et les gens d'affaires locaux (8 %). Aucune autre personne ou aucun autre facteur particulier n'est mentionné par plus de quatre pour cent des répondants. Dans l'ensemble de la population, les femmes plus que les hommes sont portées à nommer les parents ou les tuteurs comme les personnes ayant exercé la plus grande influence sur l'orientation de leur carrière. En outre, l'influence des parents ou des tuteurs et celle des professeurs sur le choix de carrière diminuent nettement avec l'âge. (Annexe C, tableau 20b.)

Opinions concernant la propriété d'entreprise

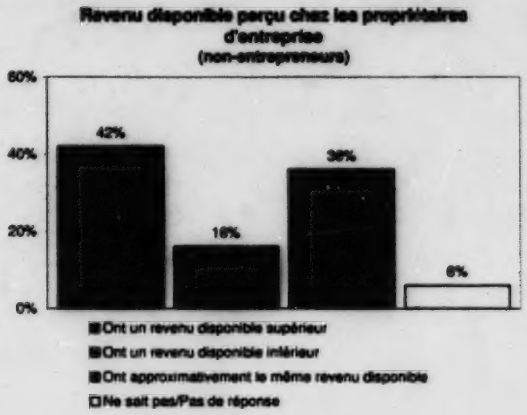
Les jeunes non-entrepreneurs ont, pour la plupart, une conception réaliste des entrepreneurs et une vision positive de la propriété d'entreprise.

Les non-entrepreneurs partagent une même croyance en ce qui concerne le nombre perçu d'heures de travail chez les propriétaires d'entreprise, une large majorité estimant que les propriétaires d'entreprise travaillent plus d'heures que les employés salariés. À l'opposé, une faible proportion seulement croient que les propriétaires d'entreprise travaillent à peu près autant d'heures, sinon moins, que les salariés. Tous les sous-groupes démographiques considèrent que les propriétaires d'entreprise travaillent de plus longues heures que les salariés, bien que cette opinion soit moins prononcée chez les répondants qui ont un niveau de scolarité inférieur au secondaire. (Annexe C, tableau 16.)

Nombre perçu d'heures de travail chez les propriétaires d'entreprise
(non-entrepreneurs)



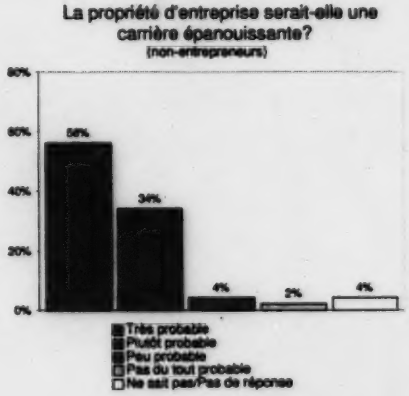
En matière de revenu disponible perçu chez les propriétaires d'entreprise, les non-entrepreneurs ont des avis quelque peu partagés. Un tiers des répondants estiment que les propriétaires d'entreprise ont approximativement le même revenu disponible que les salariés. Plus de deux tiers des autres répondants croient que les propriétaires d'entreprise ont un revenu disponible supérieur à celui des salariés, tandis que quelques-uns n'ont pas d'opinion précise à ce sujet. Les attitudes à cet égard sont constantes dans l'ensemble de la population, bien que les francophones et les hommes soient plus nombreux à penser que les propriétaires d'entreprise ont plus de revenu disponible. (Annexe C, tableau 17.)



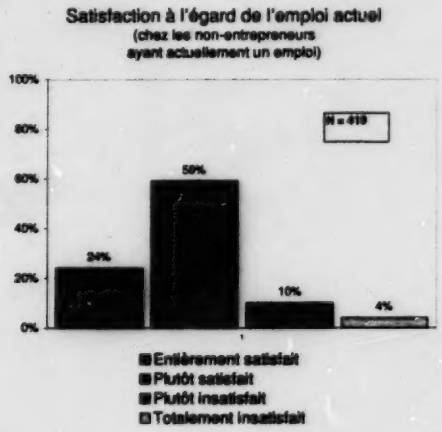
Les non-entrepreneurs ne sont pas nécessairement dépourvus de l'esprit d'entreprise. De fait, sur 10 jeunes non-entrepreneurs, six (61 %) disent croire qu'ils possèdent le sens des affaires, ce qui n'est pas le cas pour un tiers des répondants (34 %). Quant aux cinq pour cent de répondants qui restent, ils n'ont pas d'opinion précise. Les résultats touchant cette question sont relativement constants dans l'ensemble de la population. (Annexe C, tableau 19.)

Dans un même ordre d'idées, sur 10 non-entrepreneurs interrogés, six (59 %) déclarent qu'ils sont disposés à prendre des risques, les autres étant d'avis contraire (38 %) ou n'ayant pas d'opinion précise (3 %). Les sous-groupes démographiques les plus enclins à prendre des risques comprennent les hommes, les répondants ayant atteint un niveau de scolarité inférieur, les célibataires et les jeunes âgés de moins de 20 ans. (Annexe C, tableau 18.)

Fait à noter, pratiquement tous les non-entrepreneurs sont d'avis qu'une carrière de propriétaire d'entreprise serait probablement épanouissante pour eux. Ainsi, plus de la moitié disent qu'il est très probable que ce serait le cas et un autre tiers estiment que c'est plutôt probable. Très peu pensent qu'il est peu probable ou qu'il n'est pas du tout probable qu'une telle carrière leur permettrait de s'épanouir. Dans l'ensemble de la population, on ne note pratiquement pas de variations à cet égard. (Annexe C, tableau 15.)



Dans l'ensemble, les jeunes non-entrepreneurs travaillant au moins à temps partiel (N = 419) démontrent un haut degré de satisfaction à l'égard de leur emploi actuel. La majorité des répondants se disent entièrement ou plutôt satisfaits, tandis qu'un assez petit nombre se déclarent plutôt ou entièrement insatisfaits. On ne note guère de différences entre les sous-groupes démographiques quant au degré de satisfaction à l'égard de l'emploi actuel. Malgré les affirmations précédentes des non-entrepreneurs concernant la possibilité de devenir propriétaires d'entreprise, le taux relativement élevé de satisfaction à l'égard de l'emploi pourrait bien jouer un rôle important dans ces décisions. (Annexe C, tableau 51.)

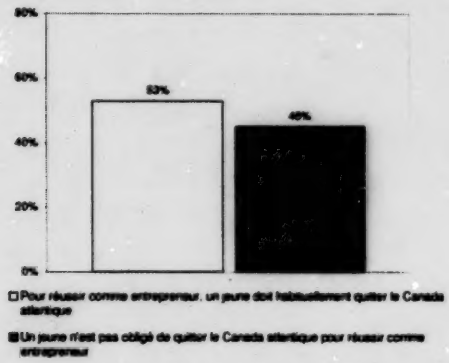


Opinions concernant le climat des affaires au Canada atlantique

Nombre de jeunes non-entrepreneurs perçoivent les entreprises du Canada atlantique comme étant moins prospères que celles qui sont établies ailleurs au Canada. Toutefois, beaucoup estiment aussi que les entreprises du Canada atlantique peuvent être concurrentielles même si elles ne sont pas situées dans une grande ville.

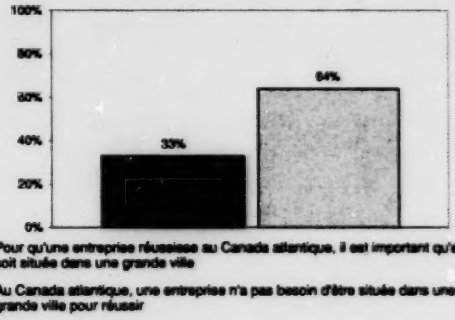
En ce qui concerne la réussite des entreprises établies au Canada atlantique, les opinions des non-entrepreneurs sont plutôt partagées. Une faible majorité de répondants sont d'avis que, pour réussir comme entrepreneur, un jeune doit habituellement quitter le Canada atlantique, alors qu'un peu moins de la moitié des répondants ont une opinion contraire. Les opinions à ce sujet sont assez constantes dans l'ensemble de la population. (Annexe C, tableau 46.)

Opinions sur les entreprises du Canada atlantique par opposition aux autres entreprises



On note avec intérêt que les non-entrepreneurs attachent un peu moins d'importance à l'emplacement des entreprises à l'intérieur du Canada atlantique. Deux tiers des répondants sont d'avis qu'une entreprise établie au Canada atlantique peut connaître du succès, qu'elle soit ou non établie dans une grande ville. En revanche, seulement un tiers des non-entrepreneurs estiment que, pour être prospère, une entreprise doit être située dans une grande ville de la région. Parmi les répondants qui ont le plus tendance à croire que pour réussir les entreprises du Canada atlantique doivent être situées dans une grande ville, il y a notamment les résidants plus jeunes (moins de 20 ans) et ceux qui ont atteint un niveau de scolarité inférieur au secondaire. (Annexe C, tableau 45.)

Opinions sur le succès des entreprises établies au Canada atlantique



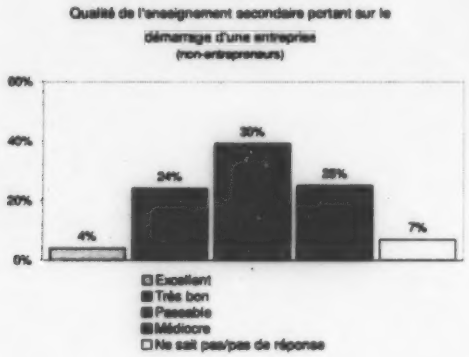
Préparation aux affaires dans le système d'éducation

Le système collégial est reconnu comme étant celui qui accorde le plus d'importance à la préparation des étudiants à l'entrepreneurship et qui est le plus efficace à cet égard.

Nous avons demandé aux non-entrepreneurs leur opinion sur l'efficacité avec laquelle les divers niveaux du système d'éducation préparent les élèves à lancer et à exploiter une entreprise. En ce qui concerne l'enseignement ***au niveau secondaire***, les avis sont partagés quant à l'importance accordée à l'acquisition des compétences nécessaires pour démarrer et exploiter une entreprise chez les élèves. Plus précisément, à peine un peu moins de la moitié des non-entrepreneurs interrogés affirment que le système scolaire au niveau secondaire attache beaucoup d'importance (8 %) ou une certaine importance (36 %) à l'acquisition des compétences nécessaires pour lancer une entreprise, alors

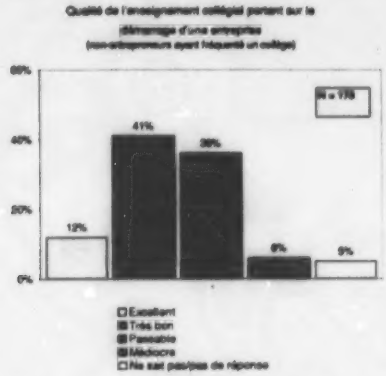
que la moitié indique qu'il n'y accorde pas beaucoup (36 %) ou pas du tout (14 %) d'importance. Il est plus fréquent que les Terre-Neuviens, de même que les non-entrepreneurs plus jeunes (moins de 20 ans), ceux qui ont atteint un niveau de scolarité inférieur au secondaire et ceux qui recherchent activement un emploi, indiquent que l'enseignement au secondaire s'attache davantage à informer les élèves sur l'exploitation d'une entreprise. (Annexe C, tableau 24a.)

Les répondants sont assez sceptiques quant à la qualité de l'enseignement que le système des écoles secondaires offre aux élèves par rapport au lancement d'une entreprise. Sur 10 non-entrepreneurs, moins de trois estiment que l'enseignement au secondaire à cet égard est excellent ou très bon, la majorité le jugeant passable ou médiocre. Dans l'ensemble de la population, les répondants ayant fourni l'évaluation la plus positive de l'enseignement secondaire pour ce qui est des compétences nécessaires pour lancer une entreprise sont les Terre-Neuviens, les francophones, les jeunes âgés de moins de 20 ans et ceux ayant atteint un niveau de scolarité inférieur au secondaire. (Annexe C, tableau 24b.)



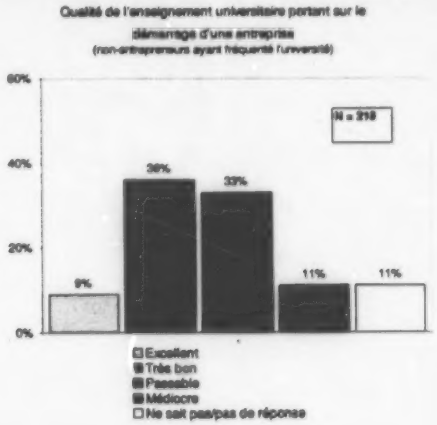
Les trois quarts des non-entrepreneurs qui ont fréquenté ou qui fréquentent actuellement le collège (N = 178) sont d'avis que le *système collégial* accorde beaucoup d'importance (27 %) ou une certaine importance (46 %) à l'acquisition des compétences nécessaires pour lancer et exploiter une entreprise. À l'opposé, à peine deux répondants sur 10 estiment que l'enseignement collégial n'accorde pas beaucoup (18 %) ou pas du tout (3 %) d'importance à l'acquisition de ces compétences. (Annexe C, tableau 25a.)

Les non-entrepreneurs brossent un tableau modérément favorable de l'enseignement collégial pour ce qui est d'apprendre aux étudiants comment lancer et exploiter une entreprise. Plus de la moitié des non-entrepreneurs qui ont fréquenté ou qui fréquentent actuellement le collège indiquent que l'enseignement collégial à cet égard est excellent ou très bon. À l'opposé, sur 10 répondants, quatre affirment que l'enseignement collégial est passable ou médiocre à ce chapitre. (Annexe C, tableau 25b.)



Les deux tiers des non-entrepreneurs qui ont fréquenté ou qui fréquentent l'université (N = 218) croient que le ***système universitaire*** accorde beaucoup d'importance (15 %) ou une certaine importance (51 %) à l'acquisition des compétences nécessaires pour lancer et exploiter une entreprise chez les étudiants. Par contre, un quart des répondants estime que l'enseignement universitaire n'accorde guère (20 %) ou pas du tout (5 %) d'importance à l'acquisition de ces compétences. (Annexe C, tableau 26a.)

Les non-entrepreneurs ayant fréquenté l'université sont partagés lorsqu'il s'agit d'évaluer la qualité de l'enseignement universitaire portant sur le démarrage et l'exploitation d'une entreprise. Un peu moins de la moitié des répondants trouvent que l'enseignement universitaire à cet égard est excellent ou très bon, la même proportion indiquant qu'il est passable ou médiocre. (Annexe C, tableau 26b.)

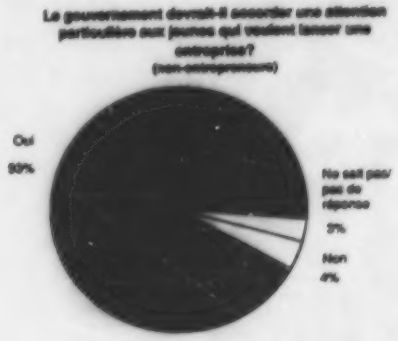


Aide de l'État

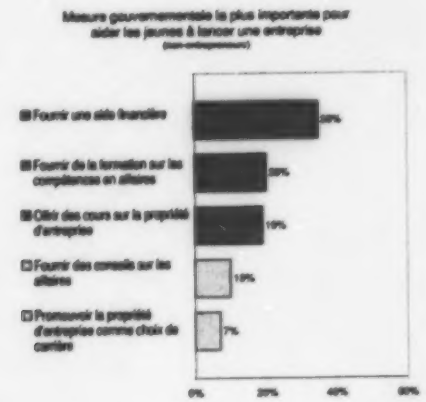
Dans l'ensemble, la plupart des non-entrepreneurs appuient l'engagement du gouvernement à aider les jeunes à lancer leur entreprise, bien qu'ils soient relativement peu nombreux à reconnaître ses efforts à cet égard.

Nous avons aussi demandé aux non-entrepreneurs quelle était l'importance du soutien public pour les jeunes qui souhaitent devenir propriétaires d'entreprise. Il est à noter que la très grande majorité des non-entrepreneurs interrogés sont d'avis que le gouvernement devrait accorder une attention particulière aux personnes de moins de 30 ans pour les aider à acheter ou à lancer une entreprise. En effet, très peu de personnes interviewées estiment que le gouvernement ne devrait pas prêter une

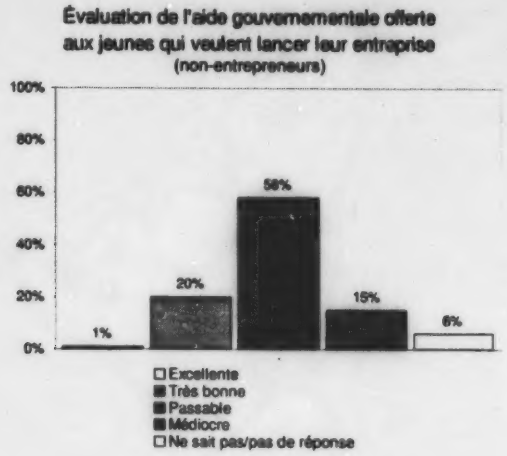
attention particulière aux jeunes entrepreneurs ou n'ont pas d'opinion précise à ce sujet. Les attitudes à cet égard sont assez constantes dans l'ensemble de la population. (Annexe C, tableau 41.)



Parmi une liste de cinq mesures gouvernementales qui devraient être prises pour aider les jeunes à devenir propriétaires d'entreprise, l'aide financière est considérée comme la plus importante. Un tiers des non-entrepreneurs interrogés croient que l'apport d'une aide financière est la mesure la plus importante que le gouvernement devrait prendre pour aider les jeunes entrepreneurs. Sur 10 répondants, deux sont d'avis que la meilleure mesure à prendre serait d'offrir une formation sur les compétences en affaires, alors qu'un nombre égal de répondants favorisent les cours sur la propriété d'entreprise dispensés par le système d'éducation. Un pourcentage relativement faible de répondants croient que la mesure gouvernementale la plus importante à cet égard consisterait à fournir des conseils en affaires aux jeunes entrepreneurs et à promouvoir la propriété d'entreprise comme choix de carrière. Les opinions à ce sujet sont constantes dans l'ensemble de la population. (Annexe C, tableau 42.)



Actuellement, les non-entrepreneurs évaluent de façon généralement défavorable l'aide gouvernementale offerte aux jeunes qui souhaitent lancer leur entreprise. Sur 10 non-entrepreneurs interrogés, seulement deux évaluent cette aide comme excellente ou très bonne. À l'opposé, les trois quarts des répondants estiment que l'apport du gouvernement à cet égard est passable ou médiocre. Il est intéressant de noter que les opinions à l'endroit du gouvernement à ce chapitre sont constantes parmi les sous-groupes démographiques, l'évaluation des non-entrepreneurs de Terre-Neuve ou de l'Île-du-Prince-Édouard étant toutefois la plus favorable. (Annexe C, tableau 43.)



Autres renseignements démographiques sur les non-entrepreneurs

Les jeunes entrepreneurs sont généralement célibataires, ont un revenu inférieur à 20 000 $ et ont accès à un ordinateur personnel branché à Internet.

Afin d'obtenir un nouvel éclairage sur le profil des jeunes non-entrepreneurs et de déterminer la meilleure façon d'entrer en contact avec eux par l'intermédiaire des médias et du marketing, nous leur avons posé diverses questions de nature démographique portant notamment sur l'utilisation d'Internet, les types préférés d'émissions de radio et de télévision, l'état civil et le revenu.

Les résultats indiquent qu'une grande majorité de jeunes non-entrepreneurs ont accès à un ordinateur personnel et à un branchement à Internet. Ainsi, sur 10 non-entrepreneurs, sept peuvent accéder à Internet au moyen d'un ordinateur personnel, tandis que trois sur 10 ne sont pas en mesure de le faire. Au sein de la population, les personnes les plus susceptibles d'avoir accès à Internet au moyen d'un ordinateur personnel sont, entre autres, les anglophones et les jeunes de moins de 25 ans. (Annexe C, tableau 52.)

Les sites Web préférés des non-entrepreneurs qui naviguent dans Internet (N = 634) sont très variés. Les sites le plus souvent mentionnés sont, entre autres, les sites généraux comme Yahoo (13 %) et Hotmail (10 %), ainsi que les sites consacrés aux sports (sports en général : 5 %; TSN.com : 4 %) et à la musique (Napster : 5 %; MuchMusic : 3 %; musique en général : 2 %). (Annexe C, tableau 54.)

Quant aux émissions télévisées préférées, on observe une grande diversité parmi les réponses des non-entrepreneurs qui disent regarder la télévision (N = 764). Les émissions les plus regardées par les jeunes non-entrepreneurs comprennent Survivor (17 %), Friends (17 %) et The Simpsons (13 %). (Annexe C, tableau 55.)

Les jeunes non-entrepreneurs qui disent écouter la radio (N = 747) écoutent surtout de la musique. Les genres de musique le plus fréquemment cités sont le country (21 %), le rock (19 %) et la musique alternative (17 %). Moins d'un répondant sur 10 (8 %) indique qu'il écoute habituellement les bulletins de nouvelles à la radio. (Annexe C, tableau 56.)

La grande majorité des jeunes non-entrepreneurs interviewés sont célibataires (74 %), tandis qu'un quart seulement sont mariés ou vivent en couple (23 %), et très peu sont divorcés ou veufs (1 %). Comme on pouvait s'y attendre, la probabilité d'être marié augmente fortement chez les répondants plus âgés, dont un peu plus de la moitié (âgés de 25 à 29 ans) sont mariés. Il est à noter que le pourcentage de répondants mariés est plus élevé chez les non-entrepreneurs qui travaillent à plein temps que chez ceux qui ne travaillent qu'à temps partiel ou ne travaillent pas. (Annexe C, tableau 57.)

Comme il fallait s'y attendre au sein d'un échantillon de jeunes non-entrepreneurs, le niveau de revenu indiqué pour le dernier exercice financier est généralement très bas. Dans l'ensemble, en 2000, le revenu avant impôts des non-entrepreneurs âgés de 15 à 29 ans est inférieur à 5 000 $ pour le tiers d'entre eux, se situe entre 5 000 $ et 19 999 $ pour un autre tiers et est d'au moins 20 000 $ dans deux cas sur 10. Bien entendu, le revenu augmente en fonction de l'âge et du niveau d'éducation. (Annexe C, tableau 58.)

Renseignements sur les entrepreneurs participant au programme Jeunes entreprises

Dans cette section du rapport, CRA présente un bref sommaire des opinions d'un échantillon de 69 jeunes entrepreneurs recueillies auprès de sources liées au programme Jeunes entreprises. Il y a lieu de préciser que la plupart des répondants faisant partie de cet échantillon sont très jeunes (de 15 à 19 ans) et proviennent de Terre-Neuve.

En général, les résultats du sondage obtenus grâce à l'échantillon de jeunes entrepreneurs fourni par des sources liées au programme Jeunes entreprises sont semblables à bien des égards à ceux qui ont été recueillis auprès du plus grand échantillon de jeunes entrepreneurs.

Les entreprises participant au programme Jeunes entrepreneurs qui ont été échantillonnées sont presque entièrement exploitées à temps partiel, ce qui n'est pas surprenant étant donné que la plupart des répondants de cet échantillon fréquentent l'école secondaire premier ou deuxième cycle. Les entreprises le plus fréquemment citées par les répondants de cet échantillon se situent notamment dans le domaine de l'artisanat ou du commerce de détail en général. À remarquer que, sur 10 Jeunes entrepreneurs, quatre ont des parents qui sont ou ont été propriétaires d'entreprise, un chiffre légèrement inférieur à celui qui a été relevé pour les autres jeunes entrepreneurs.

Une différence qui a été relevée dans l'échantillon des Jeunes entrepreneurs concerne la principale raison de se lancer en affaires. Ces répondants ont davantage tendance à indiquer qu'ils ont lancé leur entreprise pour acquérir de l'expérience, tandis que les jeunes entrepreneurs du plus grand échantillon précisent qu'ils l'ont fait pour l'indépendance que procure le fait d'être son propre patron. Toutefois, les personnes participant au programme Jeunes entrepreneurs conviennent avec les autres jeunes entrepreneurs que le plus gros obstacle au démarrage d'une entreprise est le manque de fonds.

Pour les Jeunes entrepreneurs faisant partie du plus grand échantillon, les compétences et les conseils qu'ils ont reçus depuis qu'ils ont lancé leur entreprise proviennent avant tout d'un mentor, bien que les ateliers sur la vente, les compétences en gestion, la planification d'entreprise et les ateliers de gens

d'affaires jouent aussi un rôle très important. De même, la grande majorité des Jeunes entrepreneurs indiquent qu'ils auraient recours à un mentor à l'avenir si ses services étaient disponibles. L'encadrement d'un mentor et les stages en entreprise sont aussi perçus comme des options extrêmement utiles pour les jeunes qui souhaitent lancer une entreprise.

Les compétences dont affirment manquer les Jeunes entrepreneurs sont aussi celles que l'on observe dans le plus grand échantillon, notamment dans les domaines du commerce électronique, de l'exportation et de la tenue de livres. En ce qui concerne le mode d'acquisition des nouvelles compétences, il convient de noter que les Jeunes entrepreneurs préfèrent suivre une formation dans le cadre d'un court atelier d'un ou deux jours ou une formation en classe avec d'autres jeunes entrepreneurs. Cette dernière constatation diffère de celle qui ressort du plus grand échantillon.

En ce qui concerne l'influence de diverses personnes et de divers programmes sur les choix de carrière, les Jeunes entrepreneurs ressemblent beaucoup aux autres jeunes entrepreneurs, à quelques exceptions près. Bien que les Jeunes entrepreneurs soient d'accord avec les autres jeunes entrepreneurs pour accorder une grande importance aux parents ou aux tuteurs, ainsi qu'aux gens d'affaires locaux, les premiers mentionnent les enseignants et les formateurs comme ayant la plus grande influence sur leur carrière. En outre, ils attachent une grande importance aux salons des carrières et aux autres activités promotionnelles, différant en cela des autres jeunes entrepreneurs.

Au chapitre de l'aide financière, les Jeunes entrepreneurs indiquent avoir appris l'existence de diverses sources d'aide financière grâce aux écoles et au programme Jeunes entreprises. Quant à ces sources, celles que les Jeunes entrepreneurs citent le plus fréquemment sont les banques, la famille et le programme du Centre d'entreprises du YMCA. De plus, sur cinq répondants, un seul environ est informé de l'existence du programme ConneXion Jeunes entrepreneurs, un pourcentage bien inférieur à celui que nous avons relevé chez les autres jeunes entrepreneurs.

Quant au rôle du gouvernement, les Jeunes entrepreneurs estiment qu'il est important pour celui-ci d'accorder un financement aux jeunes qui souhaitent lancer une entreprise. En outre, ils estiment que de nombreuses formes d'aide financière et non financière sont actuellement offertes par le gouvernement.

Il est intéressant de noter que les Jeunes entrepreneurs échantillonnés préfèrent nettement se définir comme des « entrepreneurs », plutôt que des « travailleurs indépendants » ou des « propriétaires d'entreprise », différant en cela du plus grand échantillon de jeunes entrepreneurs, qui n'avaient aucune préférence pour un des trois titres.

Enfin, pour ce qui est de l'utilisation de diverses formes de médias, les résultats fournis par les Jeunes entrepreneurs sont conformes à ceux qui ont été fournis par le plus grand échantillon de jeunes entrepreneurs, en ce sens que les Jeunes entrepreneurs passent plus de temps à écouter la radio, à regarder la télévision ou à naviguer dans Internet.

Conclusions clés tirées de la recherche qualitative

La présente section du rapport fournit les résultats détaillés du volet qualitatif de la recherche, qui consistait à interviewer personnellement ou par téléphone des représentants d'organismes gouvernementaux et d'établissements de crédit ou de financement. Tout au long du rapport, ces personnes sont désignées sous le nom de « participants ».

La présente recherche s'est attachée essentiellement à recueillir des renseignements sur les jeunes entrepreneurs et les programmes actuels qui leur sont destinés, ainsi que des recommandations sur les moyens d'améliorer ceux-ci.

Le protocole de l'entrevue réalisée pour ce volet de la recherche est présenté à l'annexe D.

Programmes destinés aux jeunes entrepreneurs

On a beaucoup amélioré les programmes destinés aux jeunes entrepreneurs, mais il faut assurer une formation plus poussée pour préparer les jeunes à une carrière en entrepreneurship.

Nous avons demandé aux participants de donner leur avis sur l'élaboration et le besoin de programmes destinés aux jeunes entrepreneurs.

Les participants ont mentionné que l'élaboration de programmes destinés aux jeunes entrepreneurs s'était nettement améliorée au cours des deux ou trois dernières années. En général, les participants estimaient qu'il y avait suffisamment de programmes en places et beaucoup jugeraient leur maintien essentiel. Malgré ces constatations, les participants ont reconnu qu'il faut promouvoir plus efficacement ces programmes et ces services. Ils considéraient notamment que les jeunes entrepreneurs avaient besoin d'aide et d'encadrement pour accéder à l'information nécessaire au lancement de leur entreprise. Une meilleure promotion de ces services de soutien serait très bénéfique pour les jeunes entrepreneurs pendant la phase initiale de démarrage de leur entreprise.

> *« Je ne crois pas qu'il soit nécessaire d'offrir un plus grand nombre de programmes, mais j'estime que les programmes existants sont essentiels et qu'ils doivent être maintenus. »*

> *« On pourrait revoir certains programmes, mais je crois qu'en général le nombre de programmes est suffisant. Le problème, c'est que personne ne sait comment y avoir accès; la plus grande difficulté consiste, justement à trouver de l'information au sujet des programmes. »*

> *« Collectivement, nous n'avons pas suffisamment informé les jeunes entrepreneurs des programmes disponibles et, dans la plupart des cas, même si nous les avons amenés à faire appel aux programmes, nous n'avons pas été assez dynamiques dans notre façon de les informer à leur sujet. »*

Même si les participants estimaient qu'il existait suffisamment de programmes d'aide financière, ils ont reconnu qu'il fallait offrir davantage de programmes de formation. À leurs yeux, le jeune entrepreneur d'aujourd'hui semble n'avoir aucune idée de ce qui'il faut pour être entrepreneur. Une fois que les

jeunes entrepreneurs ont réussi à trouver le soutien financier leur permettant de lancer leur entreprise, il leur manque les compétences et les aptitudes nécessaires pour la gérer et la diriger au quotidien. Les participants ont signalé le fait qu'il faut offrir un plus grand nombre de cours de formation en entrepreneurship et, plus particulièrement, de programmes d'encadrement ou de mentorat pour résoudre ce problème. À leur avis, les jeunes entrepreneurs ont souvent besoin d'être « pris par la main » et « guidés » aux premiers stades de leur entreprise. Il est important de noter que les participants ont souvent fait allusion au volet formation du Programme de capital d'appoint et d'orientation de l'APECA, la plupart reconnaissant l'intégration de ce volet dans le Programme comme un pas dans la bonne direction. Toutefois, ils estimaient aussi que la plupart des jeunes entrepreneurs ne tirent pas parti de cette possibilité d'accès à de la formation.

« Il est risqué de se contenter d'approuver les fonds s'ils (les jeunes entrepreneurs) ne savent pas quoi en faire. Une approche proactive et pratique auprès des jeunes est utile parce que bien des entrepreneurs parmi ceux qui ont le mieux réussi reconnaissent qu'ils ont besoin d'aide et qu'ils aiment recevoir de l'aide. »

« Les programmes ne devraient pas être expressément conçus pour le volet « capital d'appoint »; il ne devrait tout simplement pas y avoir de programmes purement financiers. Pour être complets, les programmes devraient aussi englober une formation. »

Expérience auprès des jeunes entrepreneurs

On observe des différences quant au niveau de priorité que les agences et organismes accordent aux jeunes entrepreneurs. Comme il fallait s'y attendre, l'expérience que posédaient les participants dans le travail auprès des jeunes entrepreneurs variait considérablement. Ainsi, certains d'entre eux ne traitaient avec de jeunes entrepreneurs que depuis moins d'un an, alors que d'autres travaillaient auprès d'eux depuis plus de 30 ans.

De même, on constate que l'engagement des organismes participants auprès des jeunes entrepreneurs prend diverses formes et que le niveau de priorité qu'ils leur accordent varie. Ainsi, les institutions financières et les établissements de crédit ont tendance à participer à des programmes comme Jeunes entreprises, mais la plupart ne considèrent pas les jeunes entrepreneurs comme hautement prioritaires. Ces organismes les voient comme une « cible » plutôt que comme une « priorité ». Les institutions financières ne prévoient pas de changements dans leur rôle par rapport aux jeunes entrepreneurs. Il est intéressant de noter que, selon le représentant d'une institution financière que nous avons interrogé, le seul aspect qui distingue les jeunes entrepreneurs des autres entrepreneurs est leur âge. Il a aussi souligné que les jeunes entrepreneurs sont les chefs d'entreprise de demain et méritent par conséquent une attention plus prioritaire. Cette institution financière pourrait envisager de regrouper certains services susceptibles d'intéresser les jeunes entrepreneurs.

« Les jeunes entrepreneurs constituent un important groupe cible pour la banque, car ils sont nos futurs clients potentiels. Ils représentent un important segment de marché parce qu'ils sont les chefs de file dans le monde des affaires et qu'ils exercent ainsi un rôle social accru à titre de citoyens. »

À l'opposé, d'autres organismes adoptent une attitude plus active à l'égard des jeunes entrepreneurs, la

plupart leur fournissant une orientation et un appui. Les représentants de tels organismes et agences ont observé un accroissement de la demande de services de la part de cette population, et la plupart estiment que le besoin de tels services continuera d'augmenter. Afin de pouvoir répondre à cette demande, les participants s'attendent à ce que ces organismes continuent d'accorder autant d'attention à ce domaine, ou même y en accorderont davantage.

« Le nombre de jeunes entrepreneurs qui s'adressent à nous est légèrement plus élevé. »

« Il y a trois ans, on mettait très peu l'accent sur les jeunes; aucun effort particulier n'était déployé pour les attirer. Mais depuis trois ans, ces efforts augmentent constamment, et nous consacrons chaque année davantage de ressources financières pour essayer de les attirer. »

« Notre organisme se prépare à mieux servir les jeunes entrepreneurs. Ils sont notre avenir, et nous devons leur accorder une plus grande attention. »

Changements chez le jeune entrepreneur d'aujourd'hui

Les jeunes entrepreneurs d'aujourd'hui sont plus dynamiques et plus sûrs d'eux, mais la plupart sont toujours dépourvus des compétences en affaires nécessaires pour réussir.

Nous avons demandé aux participants s'ils avaient remarqué certains changements chez les jeunes entrepreneurs d'aujourd'hui. Ils ont répondu qu'ils les trouvaient plus dynamiques et plus sûrs d'eux, plus instruits, mieux informés et plus avancés sur le plan technologique. Malgré ces qualités, les jeunes entrepreneurs étaient toujours perçus comme étant dépourvus des connaissances et des compétences requises pour diriger une entreprise avec succès. Cette constatation était la même chez tous les participants.

« Ils sont plus conscients de leur capacité d'accomplir quelque chose, et je crois qu'ils sont plus disposés à envisager l'entrepreneurship comme une option, ce qui n'était pas le cas au début des années 90. »

« Ils sont plus instruits, mais il leur manque toujours le savoir-faire en affaires. »

« Les jeunes sont mieux pourvus des outils nécessaires pour augmenter leurs chances de succès, mais il leur reste toujours de précieuses qualités à acquérir. »

« On dirait que les jeunes abordent encore l'entrepreneurship selon une approache scolaire en ce sens que s'ils ont terminé l'élabaoration d'un plan d'affaires et que celui-ci convient à moitié, ils se disent que cela suffit pour aller de l'avant. Je ne crois pas que ces jeunes comprennent pleinement que la période d'attente est plus longue et qu'ils doivent suivre une courbe d'apprentissage avant de pouvoir lancer leur entreprise. »

Selon les répondants, la plupart des jeunes sont d'abord exposés au concept de l'entrepreneurship par l'intermédiaire du système scolaire, mais leur avis était partagé quant à la valeur de cet enseignement. Ainsi, certains participants estimaient que les cours d'entrepreneurship et le programme scolaire servaient à sensibiliser les jeunes à l'entrepreneurship comme choix de carrière possible. En revanche, d'autres croyaient qu'on n'accordait pas au programme d'entrepreneurship le temps et les

ressources qu'il mérite. Bien souvent, les cours d'entrepreneurship étaient perçus comme des « crédits faciles à obtenir » et n'attiraient pas toujours les jeunes entrepreneurs éventuels.

« Le programme a changé dans les écoles secondaires, et ils (les jeunes) savent mieux en quoi consiste l'entrepreneurship. »

« Les écoles ont augmenté le niveau de sensibilisation, mais elles n'ont guère réussi à convaincre les élèves qu'il s'agit d'un choix de carrière viable. On n'a pas dispensé aux enseignants une formation suffisante pour leur permettre de présenter l'entrepreneurship de façon adéquate. Ils ont probablement rebuté autant de personnes qu'ils en ont attiré. »

« Je crois que les cours d'entrepreneurship sont faibles et que, dans bien des cas, les jeunes qui les suivent sont ceux qui sont moins susceptibles de se lancer en affaires. Ces cours semblent faciles, et les jeunes croient qu'ils pourront les suivre sans la moindre difficulté et sans devoir trop réfléchir; c'est pourquoi ils s'y inscrivent, alors que certains élèves plus motivés suivent peut-être des cours de biologie et de physique. Ils ne considèrent pas les affaires comme une option sérieuse, et c'est peut-être cet aspect qu'il faudrait corriger dans le système scolaire. »

Selon les répondants, les changements observés chez les jeunes entrepreneurs sont un reflet des changements qui se sont produits dans la société dans son ensemble. À leurs yeux, la mondialisation, Internet et le commerce électronique ont un impact important sur le développement de l'entrepreneurship.

En outre, certains participants considéraient que le marché du travail actuel est moins sûr que celui des années précédentes. Ceux qui étaient de cet avis croyaient qu'un taux de chômage élevé constitue un facteur qui contribue à l'essor du nombre de jeunes entrepreneurs.

Il est intéressant de noter que, selon les participants, si les jeunes veulent demeurer dans les régions rurales, la seule possibilité d'emploi qui s'offre à eux consiste bien souvent à créer leur propre entreprise. L'entrepreneurship est souvent vu comme un moyen de lutter contre le vieillissement et le déclin de la population en milieu rural. Selon les répondants, la survie de certaines communautés rurales dépend de la décision des jeunes de rester et de lancer leur entreprise, ou d'aller s'établir dans les grands centres pour trouver du travail.

« De plus en plus de jeunes entrepreneurs constatent qu'ils ne peuvent plus compter sur les autres pour trouver du travail, surtout dans les régions rurales. Ils se rendent compte qu'ils doivent créer leur propre emploi, et c'est ce qu'ils font. »

« Ici, la population diminue et devient de plus en plus âgée, et nous devons vraiment tenter d'amener une plus grande proportion de jeunes à rester dans la région. Autrement, la communauté va tout simplement mourir. »

Besoins des jeunes entrepreneurs en matière d'information

Bien que le premier objectif des jeunes entrepreneurs soit l'accès au capital, ce dont ils ont besoin, c'est de mieux connaître l'entrepreneurship comme choix de carrière.

L'information recherchée et l'information nécessaire

Interrogés quant aux besoins en matière d'information des jeunes qui envisagent de lancer leur entreprise, les participants ont établi une nette distinction entre l'information que les jeunes entrepreneurs **cherchent à obtenir** et celle dont ils **ont véritablement besoin.** Plus précisément, lorsqu'ils lancent leur entreprise, les jeunes recherchent avidement de l'information concernant l'accès au capital, mais les participants étaient d'accord pour dire que ce dont ils ont réellement besoin, c'est de mieux comprendre les conditions à remplir pour être entrepreneur.

« Pour eux, ce qui est le plus important, c'est d'obtenir les fonds, plutôt de savoir comment les utiliser une fois qu'ils les auront. »

« Je ne suis pas sûr qu'ils se rendent compte à quel point il faut s'engager personnellement pour assurer la réussite d'une entreprise. Bien souvent, ils ont une idée intéressante et ils veulent simplement les fonds pour la concrétiser. »

« Ils ne comprennent pas ce que les gens recherchent en matière de financement et l'importance d'établir des prévisions réalistes. Je crois qu'il est très important qu'ils comprennent mieux ce qu'ils devront réunir pour les besoins de l'entreprise, et même si beaucoup de gens n'aiment pas devoir travailler avec des chiffres, c'est certainement une tâche primordiale pour le démarrage d'une entreprise. »

Au départ, les jeunes entrepreneurs ont besoin d'aide et d'orientation pour déterminer ce qu'ils **ne savent pas** au sujet de l'exploitation de leur entreprise et pour trouver des réponses à leurs questions. Bon nombre de participants ont constaté que l'élaboration d'un plan d'affaires dépendait souvent de l'éducation qu'avaient reçue les jeunes entrepreneurs. À leur avis, les jeunes entrepreneurs qui avaient suivi des cours à l'université étaient plus familiarisés avec l'élaboration d'un plan d'affaires, les autres ayant tendance à moins bien connaître le processus. Toutefois, les participants estimaient que, quel que soit leur niveau de connaissance, les jeunes entrepreneurs ne se rendent pas compte de l'importance de suivre leur plan d'affaires, la plupart le considérant comme un simple moyen d'accéder au capital. Les participants jugeaient qu'il était important de s'employer particulièrement à fournir une formation qui insiste sur l'importance de se conformer au plan d'affaires.

« Ils considèrent cela (les prévisions et les projections) non pas comme une priorité, mais comme le moyen d'atteindre leur but. Ils demandent ces renseignements parce qu'il le faut et ne se rendent pas compte qu'ils sont importants pour leur entreprise. Il est difficile de les amener à reconnaître qu'une prévision est un budget et un instrument à utiliser quotidiennement, plutôt qu'un simple outil pour obtenir l'argent dont ils ont besoin. »

C'est seulement quand les jeunes entrepreneurs commencent à élaborer leur plan d'affaires qu'ils prennent en compte des questions comme l'étude de marchés potentiels, l'examen de leurs besoins en ressources humaines, l'élaboration de méthodes comptables, ainsi que les questions juridiques (p. ex., l'inscription au registre du commerce). Au départ, les jeunes entrepreneurs sous-estiment souvent l'utilité du marketing parce qu'ils ont de la difficulté à voir en quoi la dépense est justifiée. Un participant a expliqué : « Nous devons le leur imposer ». Bon nombre de participants ont convenu que les jeunes entrepreneurs ont hâte d'obtenir des fonds et de se lancer en affaires, sacrifiant souvent une précieuse recherche préliminaire sur le démarrage.

« Dès qu'ils sont prêts à commencer, il est difficile de les retenir. »

« Il est beaucoup plus facile de les former avant qu'ils n'obtiennent les fonds. »

Promotion des programmes et des services et moyens d'y avoir accès

La plupart des répondants estiment que les programmes pour jeunes entrepreneurs ne sont pas suffisamment mis en valeur au sein du système scolaire et qu'il faudrait créer un service à guichet unique en matière d'information à l'intention des jeunes intéressés à lancer leur entreprise.

Selon les répondants, l'information dont les jeunes entrepreneurs ont besoin est disponible, mais très difficile d'accès. Bien souvent, croient-ils, le processus de démarrage de leur entreprise s'avère frustrant pour les jeunes entrepreneurs potentiels parce qu'ils n'ont pas facilement accès aux renseignements voulus. Les participants estimaient que le système est dépourvu d'une source de référence exhaustive ou d'un « guichet unique » auquel les jeunes entrepreneurs potentiels pourraient s'adresser pour s'informer des services et des types d'aide offerts. Les renseignements disponibles et la façon d'y accéder ne font pas l'objet d'une promotion suffisante. Aux yeux des participants, ce domaine exigeait une plus grande attention.

« Il n'existe pas de guichet unique; le système est encore pas mal disparate et ça demeure difficile de poser certaines questions fondamentales. Les jeunes sont encore intimidés, même s'ils ont confiance en eux et tout ce qu'on dit à leur sujet; beaucoup sont tellement sûrs d'eux qu'ils croient pouvoir tout faire eux-mêmes et tenteront de le faire plutôt que de poser certaines questions essentielles. D'une façon ou d'une autre, il faut que les jeunes soient capables de communiquer et de poser certaines questions fondamentales. »

« Ils n'ont pas accès aux renseignements parce qu'ils ne savent pas qu'ils sont disponibles. Ils tombent dessus plus souvent par hasard que parce qu'ils les cherchaient. »

Les participants estimaient qu'il faut promouvoir plus adéquatement les services offerts aux jeunes entrepreneurs. Interrogés à ce sujet, ils ont généralement désigné le système scolaire (école secondaire, collège communautaire et université) comme étant un lieu approprié pour susciter une connaissance étendue des possibilités de l'entrepreneurship en tant que choix de carrière. En outre, ce serait aussi un moyen d'initier les élèves aux services et aux types d'aide à leur disposition, s'ils décidaient de poursuivre une carrière dans ce domaine.

« Les écoles sont très importantes pour la promotion de ces services. On a l'attention des jeunes lorsqu'ils sont à l'école, alors on devrait les informer des programmes à ce moment-là. »

« Il faut amener les enseignants à diffuser les renseignements qui, autrement, restent sur leur bureau. »

Bon nombre de participants ont aussi souligné l'utilité inviter de jeunes entrepreneurs ayant réussi à venir s'adresser aux classes du niveau secondaire, en tant que moyen de promouvoir l'entrepreneurship comme choix de carrière. Cette façon de communiquer peut être profitable, disent-ils, car elle démontrerait clairement que les jeunes peuvent réussir dans le monde des affaires. Les participants

étaient d'avis que l'exemple de jeunes modèles de réussite avait un effet positif sur les jeunes.

« Ils veulent l'entendre de la bouche de leurs pairs, non de quelqu'un qui a 10 ou 15 ans de plus qu'eux. Ils ne veulent pas de Ganong, McCain ou Craig Dobbin, parce que ceux-ci sont trop éloignés de leur réalité pour que les jeunes puissent s'identifier à eux. »

« Nous devons miser sur les jeunes entrepreneurs qui acceptent de venir parler de leur réussite et de la façon dont ils l'ont obtenue dans les établissements de niveaux secondaire et universitaire. Nous devons atteindre les jeunes par groupes de 300 à la fois. »

Outre ces expériences par l'entremise du système d'éducation, Internet, la radio et les contacts personnels soutenus étaient perçus comme des moyens efficaces de promouvoir les services actuellement offerts aux jeunes entrepreneurs. Les participants ont mentionné que les journaux scolaires et de divertissement tels que *The Coast* constitue des sources d'information efficaces pour les jeunes entrepreneurs. Ils ont noté que la télévision est aussi un moyen efficace, mais coûteux, de promouvoir ces services.

Les participants ont aussi indiqué que les moyens de communication utilisés pour promouvoir l'entrepreneurship chez les jeunes devraient s'appuyer sur les médias les plus répandus parmi ce groupe d'âge et les plus faciles d'accès pour un grand nombre de jeunes. D'après un participant, Internet n'est efficace que pour atteindre un segment choisi de jeunes qui connaissent bien le Web.

Fonder une entreprise

Étapes suivies

Les deux plus importants défis rencontrés par les jeunes entrepreneurs qui lancent leur entreprise consistent à avoir accès au financement d'immobilisations et à se conformer à leur plan d'affaires.

Interrogés quant aux étapes suivies par les jeunes entrepreneurs lorsqu'ils lancent leur entreprise, la plupart des participants ont indiqué que tout commence par une idée. Dans la plupart des cas, les jeunes entrepreneurs potentiels vont discuter de leur idée avec leur famille et leurs amis afin de vérifier si elle présente de l'intérêt. Plusieurs participants ont signalé qu'à cette étape initiale les jeunes n'ont pas d'endroit où aller pour soumettre leur idée à quelqu'un. De l'avis d'un participant, les jeunes ont beaucoup d'idées intéressantes; il leur faut seulement de l'aide pour les formuler et les transformer en un projet d'entreprise viable.

« Il convient d'affecter aux programmes des personnes qui se montrent encourageantes, en particulier pour le premier contact. Il est bon que le système compte quelque part des personnes qui font preuve de diligence raisonnable, mais il ne faudrait pas que ce soient les premières personnes avec lesquelles traite le jeune entrepreneur qui dévoile son idée pour la première fois. »

Une question qu'a fait ressortir la recherche quantitative est l'importance de la famille dans la carrière des jeunes entrepreneurs. Bien que les sentiments des personnes qui ont participé à ce volet-ci de la recherche aillent dans le même sens, elles ont tenu à souligner que le soutien de la famille et des

amis ne mènera le jeune entrepreneur que jusqu'à un certain point. Afin de passer avec succès à l'étape suivante de l'entrepreneurship, le jeune doit comprendre les nombreux aspects d'une entreprise. Plusieurs se tourneront vers le système d'éducation pour obtenir un encadrement et un appui, pour finir par découvrir qu'ils ne les obtiendront pas par ce moyen.

« Ils vont à leur école pour obtenir un appui, mais il n'y a là personne à qui s'adresser. Très peu de jeunes trouveront un endroit où l'on appuiera leur idée. »

« Ils veulent parler de leur idée. »

Dans la plupart des cas, les participants ont indiqué que lorsque les jeunes entrepreneurs viennent consulter leur agence ou leur organisme, ils n'ont qu'un plan d'affaires ou une idée « rudimentaire ». Quelques jeunes auront effectué des recherches préliminaires sur leur marché potentiel, mais la plupart ne se rendent pas compte du travail qu'il faut accomplir avant qu'une aide financière puisse être accordée. Comme on l'a déjà indiqué, ils ne voient pas l'importance ni l'utilité d'élaborer un plan d'affaires.

« Ils ont besoin d'information sur ce que ça implique d'être en affaires, et ils doivent comprendre que le financement est le produit final d'une idée d'affaires sérieuse et intéressante, et de la recherche qui y est associée. »

Les deux plus grands défis auxquels les jeunes doivent faire face lors de la création de leur entreprise consistent à avoir accès à un fonds de roulement et à se conformer à leur plan d'affaires. Très souvent, les jeunes entrepreneurs qui réussissent à obtenir un fonds de roulement ne voient pas l'importance de se conformer à leur plan d'affaires, et dans la plupart des cas, ils ne se rendent compte de son importance que lorsqu'ils sont aux prises avec des difficultés financières. L'accès à un mentor capable d'aider les jeunes au cours des premières années d'existence de leur entreprise et de leur démontrer l'importance de suivre leur plan d'affaires était perçu comme le meilleur moyen de surmonter cet obstacle.

« Ils ont besoin de renseignements stimulants, besoin de parler à des personnes qui les écouteront et les conseilleront. »

« J'y inclurais un processus axé sur la conversation… Il arrive souvent que les gens veulent nous voir pour "bavarder". Ils ne veulent pas nécessairement remplir un formulaire de demande, ramasser des documents ou présenter leur plan d'affaires. Ils veulent tout simplement venir nous voir pour nous dire : "J'ai eu une idée. À votre avis, qu'est-ce qu'il faudrait pour la mettre au point? Pensez-vous que mon idée pourrait marcher? Qu'est-ce que je devrais faire?" Ce genre d'interaction personnelle serait efficace, mais il n'est pas immédiatement disponible. »

Cette approche cadre bien avec les résultats fournis par la recherche quantitative. Les entrevues avec les jeunes entrepreneurs démontrent qu'ils sont conscients du défi que pose l'obtention des capitaux nécessaires au démarrage d'une entreprise et qu'ils comprennent les avantages que peut offrir un mentor, mais ils semblent sous-estimer les compétences de base indispensables pour exploiter efficacement une entreprise.

En général, les répondants ont indiqué que le montant maximal du financement offert aux jeunes qui

souhaitent lancer leur entreprise s'établissait à 15 000 $. Il est important de noter que, de l'avis de nombre de participants, ces fonds n'étaient pas suffisants pour assurer le succès d'une entreprise à long terme.

« Nous nous apercevons que les jeunes entrepreneurs ont loué un local, payé le premier mois de loyer, acheté l'équipement et signé les baux, mais ils n'ont toujours pas de fonds de roulement pour assurer l'expansion de l'entreprise ou l'engager dans cette voie. »

La difficulté à laquelle doivent faire face les jeunes qui essaient d'obtenir un fonds de roulement est due au fait qu'ils n'ont pas d'avoir propre, et nombre d'entre eux comptent actuellement sur leur famille et leurs amis pour disposer des fonds nécessaires au maintien de leur entreprise. Ils possèdent peu ou ne possèdent pas de capitaux propres à investir, et les établissements de crédit traditionnels hésitent à leur approuver un financement. Par ailleurs, la plupart de ces jeunes entrepreneurs ont d'importants prêts d'études à rembourser, ce qui entrave leur capacité de constituer un fonds de roulement. En outre, certains jeunes entrepreneurs ont tendance à se laisser impressionner par les banquiers et les professionnels du monde des affaires et, en conséquence, ils n'ont pas l'assurance nécessaire pour se montrer déterminés dans leur recherche des fonds nécessaires au financement de leurs idées.

De l'avis des participants, afin de surmonter ces difficultés et de faire progresser leur entreprise, les jeunes entrepreneurs demandent conseil aux gens du milieu des affaires qui ont suivi le même processus. Selon eux, l'établissement de programmes de mentorat imposés par les établissements de crédit constitue un moyen de résoudre ce problème.

« Nous pouvons les aider à se fabriquer une identité propre au cours de leurs années de croissance. »

« Il est moins coûteux pour eux de tirer leçon des erreurs d'autrui. »

Aide financière

Les programmes financiers doivent être revus, tant en ce qui concerne le montant du capital offert que les exigences en matière de formation.

Les participants ont été en mesure d'indiquer un grand nombre de programmes financiers offerts aux jeunes entrepreneurs. Les programmes mentionnés le plus fréquemment sont, entre autres, le programme de compétences des jeunes en entrepreneurship (CJE), le programme du Centre d'entreprises du YMCA, le programme Jeunes entrepreneurs, Metro Business Opportunities, les banques à charte et le Programme de capital d'appoint et d'orientation.

En ce qui a trait au financement, de nombreux participants estimaient qu'il existe suffisamment de programmes financiers, mais que ceux-ci doivent être révisés. Plus précisément, ils considéraient que le plafond du montant accordé dans le cadre de ces programmes et l'ajout d'un programme d'encadrement obligatoire étaient des aspects qu'il fallait examiner plus attentivement. Un participant travaillant dans un établissement de crédit suggérait qu'on instaure un programme associant formation en entrepreneurship et financement. Selon lui, ce programme pourrait comprendre plusieurs niveaux de formation et de financement, chaque niveau de financement successif dépendant de l'atteinte d'un

niveau de succès préétabli.

« Ce programme devrait comprendre des niveaux successifs de financement et un volet de mentorat. Par exemple, il y aurait plusieurs étapes de financement, la première étant l'accès à un montant de 15 000 $. Pour passer à chacune des étapes suivantes, il y aurait un critère d'admissibilité suivant lequel le jeune entrepreneur devrait avoir atteint un certain niveau de succès. »

Même si les participants estimaient que les exigences des programmes de financement actuels étaient adéquates, certains ont fait remarquer que, bien souvent, des difficultés surgissent en raison des exigences relatives à l'âge. Ainsi, certains participants jugeaient que 29 ans était un âge limite trop précoce, tandis que d'autres croyaient qu'il devrait y avoir différents critères pour différents groupes d'âge.

« Les exigences concernant l'âge sont trop restrictives. On devrait établir un volet pour les 15 à 18 ans, un autre pour les 19 à 22 ans et un autre encore pour les 23 ans et plus. »

Différences entre les jeunes entrepreneurs

Les hommes et les entrepreneurs plus jeunes ont davantage tendance à prendre des risques en affaires, tandis que les femmes et les entrepreneurs plus âgés sont plus prudents et mieux préparés.

Nous avons demandé aux participants quelles étaient, le cas échéant, les différences entre les jeunes entrepreneurs quant à leur façon d'implanter une entreprise. Plus précisément, nous avons cherché à connaître leur point de vue concernant les différences entre les hommes et les femmes, entre les jeunes entrepreneurs urbains et ruraux, et entre les entrepreneurs anglophones et francophones. Nous leur avons aussi demandé en quoi à leur avis les jeunes entrepreneurs différaient des entrepreneurs d'âge mûr. Les commentaires qu'ils ont formulés relativement à chacun de ces éléments de comparaison sont présentés dans les sections suivantes.

Différences entre les hommes et les femmes

En général, les répondants trouvaient que les jeunes entrepreneures étaient plus prudentes, plus attentives à leur plan d'affaires et à son élaboration, et plus disposées à suivre des conseils. En d'autres termes, ils considéraient que les femmes étaient des planificatrices consciencieuses. Les hommes en revanche se montraient plus enclins à prendre des risques, prêtaient moins attention à leur plan d'affaires et à son élaboration, et étaient généralement réticents à demander conseil.

À maintes reprises, on a souligné que les femmes ont tendance à lancer des entreprises plus petites et moins risquées, comme des salons de coiffure ou des boutiques d'artisanat, la plupart consistant en de petites entreprises à domicile. De leur côté, les hommes sont plus portés à exploiter des entreprises de plus grande taille et plus risquées.

« Les femmes qui viennent nous voir ont tendance à être mieux préparées, parce qu'elles ne tiennent pas pour acquis que les fonds leur seront accordés. Les hommes ont tendance à faire le contraire. »

« Les femmes ont tendance à mieux planifier que les hommes. »

« Comme les femmes sont habituellement les principales des soins aux enfants, elles devront s'occuper des questions relatives aux services de garde dans une plus grande mesure que beaucoup d'hommes. »

Il est aussi intéressant de noter que plusieurs participants avaient l'impression qu'un nombre égal d'hommes et de femmes explorent l'entrepreneurship comme choix de carrière, ou que les hommes sont un peu plus nombreux que les femmes à l'adopter.

Comparaison entre entrepreneurs urbains et entrepreneurs ruraux

En général, les participants ont indiqué que les jeunes entrepreneurs urbains et ruraux doivent suivre le même processus et tenir compte des mêmes facteurs lorsqu'ils examinent la possibilité d'établir leur entreprise. Certains participants ont indiqué que, dans les régions rurales, les jeunes entrepreneurs auraient plus facilement accès à un mentor en raison de la taille réduite de la communauté. D'autres croyaient plutôt que les jeunes entrepreneurs urbains ont plus de possibilités et sont mieux placés pour discuter face à face avec des personnes qui sont en mesure de leur fournir un appui et un encadrement.

« La vallée de l'Annapolis ne reçoit pas beaucoup d'aide. »

« Ce ne sont pas tous les Néo-Écossais qui ont accès à de l'aide. Il reste du travail à faire pour améliorer le système. »

« Je crois que les résidants des régions rurales de l'Île-du-Prince-Édouard tendent davantage à s'intéresser aux possibilités de l'entrepreneurship que ceux des régions urbaines. Les régions rurales offrent généralement moins de débouchés, ce qui fait que les gens ont davantage tendance à examiner une gamme plus étendue d'options. »

Comparaison entre entrepreneurs anglophones et entrepreneurs francophones

En général, les participants n'ont pas relevé d'emblée de différences entre anglophones et francophones en ce qui concerne la façon dont ils démarrent leurs entreprises. Tant les jeunes entrepreneurs anglophones que francophones suivent le même processus et connaissent les mêmes difficultés lorsqu'ils poursuivent une carrière d'entrepreneur. Malgré cette constatation, il y a lieu de mentionner que, selon quelques participants, bien que l'information diffusée par le gouvernement fédéral soit offerte dans les deux langues officielles, certains renseignements accessibles par l'intermédiaire de groupes ou d'associations ne sont offerts qu'en anglais.

Un participant a fait observer que les communautés francophones ont tendance à appuyer davantage leurs jeunes entrepreneurs. Il a ajouté qu'elles craignent le départ des jeunes adultes si on ne leur offre pas suffisamment de possibilités de carrière.

« La communauté francophone a tendance à appuyer davantage les projets entrepris par ses jeunes. »

Comparaison entre jeunes entrepreneurs et entrepreneurs plus âgés

Il existe de nettes différences entre les entrepreneurs âgés de moins de 30 ans et les autres. Tout particulièrement, les entrepreneurs plus jeunes sont davantage disposés à prendre des risques, ils sont moins prudents, plus dynamiques et moins portés à prêter attention à l'élaboration de leur plan d'affaires et, par conséquent, à s'y conformer. En outre, ils possèdent moins de capitaux propres à engager. Les entrepreneurs plus âgés, en revanche, ont davantage tendance à éviter de prendre des risques, font preuve de prudence, prêtent davantage attention à l'élaboration de leur plan d'affaires, ont tendance à s'appuyer sur leur plan d'affaires pour assurer l'expansion de leur entreprise et disposent de capitaux propres plus importants.

« La principale différence positive est qu'ils (les jeunes entrepreneurs) sont plus disposés à prendre des risques. Ils ont tendance à avoir moins besoin de sommeil et moins de responsabilités familiales. »

On comprend que les entrepreneurs plus âgés aient davantage de responsabilités familiales à considérer au moment d'investir temps et argent dans une nouvelle entreprise. Comme on pourrait s'y attendre, ils consacrent plus de temps à la recherche et à la planification avant de passer à l'action. Selon de nombreux participants, le processus de démarrage plus élaboré des entrepreneurs plus âgés est attribuable à leur plus grande expérience et au plus vaste réseau d'amis et d'appuis auxquels ils ont accès.

Élaboration du système idéal pour aider les jeunes entrepreneurs

La formation portant sur les compétences en affaires et l'encadrement assuré par un mentor sont des éléments clés pour venir en aide aux jeunes entrepreneurs.

Quand nous leur avons demandé de décrire le système idéal destiné à aider les jeunes entrepreneurs à lancer leur entreprise, la plupart des répondants ont indiqué la « formation portant sur les compétences en affaires », l'« orientation aux entreprises » et les « programmes de mentorat » parmi les éléments clés à y inclure. Comme nous l'avons vu plus tôt, les participants pensent que la plupart des jeunes entrepreneurs ont des idées intéressantes, mais qu'en général ils sont dépourvus du sens des affaires nécessaire pour les transformer en projets d'entreprise solides et viables. Le système idéal aiderait les jeunes entrepreneurs à perfectionner les compétences en affaires dont ils ont besoin.

« Manque de personnel qui se consacre à travailler du début à la fin avec les jeunes entrepreneurs. »

« Chacun a ses forces et ses faiblesses. Ils ont besoin d'encadrement. »

Le système idéal permettrait aussi de sensibiliser davantage les jeunes d'aujourd'hui à l'entrepreneurship comme choix de carrière viable. De concert avec le système scolaire, il commencerait à initier les jeunes à l'entrepreneurship et à ses exigences très tôt dans la vie.

« Les jeunes doivent savoir ce en quoi consiste l'entrepreneurship. »

« Il est essentiel que la sensibilisation ait lieu dans les écoles et fasse partie des programmes d'études. »

Ce système adopterait une approche « à guichet unique » en ce qui touche l'accès à l'information. On informerait les jeunes qu'ils ont la possibilité de consulter un seul organisme à partir duquel ils pourront accéder à tous les renseignements voulus.

« Un guichet unique, afin qu'ils n'aient pas à multiplier les démarches pour obtenir les renseignements. »

Profil des jeunes entrepreneurs

Selon les répondants, les changements dans la promotion de l'entrepreneurship et dans l'économie elle même ont une incidence sur le nombre de jeunes qui explorent les carrières tournées vers l'entreprise.

Nous avons demandé aux participants de décrire brièvement les types de jeunes entrepreneurs qui ont communiqué avec leur agence ou leur organisme. On note avec intérêt que, malgré une certaine variation de la proportion de clients qui avaient moins de 29 ans, beaucoup de participants ont indiqué qu'environ 20 % de leur clientèle faisait partie de ce groupe d'âge. La plupart des participants croyaient que la proportion de jeunes entrepreneurs qui s'adressaient à leur organisme avait augmenté et allait continuer d'augmenter à l'avenir.

Les participants fournissent diverses raisons pour expliquer l'augmentation du nombre de jeunes qui se tournent vers une carrière axée sur l'entreprise. D'après certains, la promotion de l'entrepreneurship comme choix de carrière pour les jeunes a entraîné cette augmentation, tandis que d'autres étaient d'avis que le taux de chômage élevé a poussé certains jeunes à poursuivre une telle carrière. Ils considéraient aussi que l'élaboration de programmes tels que le Programme de capital d'appoint et d'orientation de l'APECA avait contribué à l'augmentation du nombre de jeunes entrepreneurs.

À mesure que les entrepreneurs d'âge moyen quitteront la population active, il faudra les remplacer par des jeunes. Tel est le point de vue exprimé par certains participants, qui prévoyaient que la proportion de jeunes entrepreneurs continuerait d'augmenter à l'avenir.

Nombre de participants croyaient aussi qu'à mesure que les programmes et l'aide destinés aux jeunes entrepreneurs continueront d'évoluer, ils contribueront à attirer davantage de jeunes dans ce domaine.

« Les jeunes nous connaissent mieux. »

Il est aussi intéressant de noter que les participants qui avaient l'impression que l'économie était stable et que le taux de chômage était faible prévoyaient que le nombre de jeunes qui explorent la possibilité de faire carrière comme entrepreneur irait en diminuant. À l'opposé, ceux qui avaient l'impression que l'état de l'économie était légèrement moins bon et ceux qui estimaient que le taux de chômage était élevé prévoyaient que le nombre de jeunes entrepreneurs irait en augmentant. Ce sont surtout des participants travaillant dans les régions rurales qui ont exprimé ce dernier point de vue. Plus précisément, ils ont indiqué qu'il existe un effort réfléchi pour encourager les jeunes à demeurer dans les régions rurales et à poursuivre une carrière en tant qu'en entrepreneurs. Le fait d'attirer et de retenir les jeunes dans ces communautés était perçu comme essentiel à la survie de celles-ci.

« La crainte de l'exode des jeunes est plus forte encore dans la communauté acadienne que dans la communauté anglophone de l'Atlantique. C'est pourquoi l'on s'y efforce davantage de retenir les jeunes et de les encourager. »

Dans un autre ordre d'idées, les participants ont indiqué que les jeunes entrepreneurs continuent d'établir leurs entreprises dans le secteur des services. Selon la plupart des participants, les jeunes décident d'établir une entreprise de services parce que c'est le genre d'entreprises qu'ils connaissent le mieux et avec lequel ils se sentent le plus à l'aise. À part le secteur des services, le secteur du commerce de détail était aussi considéré comme un domaine où un grand nombre de jeunes décident d'établir leur entreprise.

« Beaucoup d'entreprises de prestation de services personnels... Peu de personnes nous ont présenté une demande dans le domaine des arts. Selon moi, les gens ne croient pas vraiment que les fonds qui visent l'entrepreneurship soient destinés à leur entreprise d'écriture de scénarios ou de réalisation cinématographique. »

« Nous avons reçu des gens qui souhaitaient établir des commerces de détail, des entreprises de services, des entreprises d'alimentation, des entreprises qui permettent la présence d'enfants, ainsi que des entreprises à domicile. Beaucoup de gens ne veulent pas louer d'espace commercial ni s'engager dans ce genre de dépenses. »

Dernièrement, on a constaté un léger changement dans les genres d'entreprises que les jeunes cherchent à établir, mais la plupart demeurent néanmoins dans le secteur des services. Tout particulièrement, on a noté une légère augmentation du nombre de jeunes entrepreneurs qui tentent d'établir une entreprise dans le secteur des technologies de l'information. La plupart des participants estimaient qu'à mesure que ce secteur continuera de se développer, le nombre de jeunes qui tenteront d'y fonder une entreprise continuera d'augmenter lui aussi. Un participant a souligné que les jeunes ont davantage confiance en leur capacité d'utiliser la technologie et reconnaissent que ces compétences peuvent leur être utiles.

« Les jeunes sont à l'avant-garde de l'industrie. »

« Des élèves de 10e année élaborent des sites Web et des services de dépannage informatique. »

Essentiellement, les participants étaient d'avis que les jeunes entrepreneurs lancent de petites entreprises individuelles dont un nombre très restreint comptent plus d'un employé. Le fait d'avoir un ou deux employés était considéré comme la norme pour les jeunes entrepreneurs. Au chapitre des ventes, les participants ont donné diverses réponses à cette question. La plupart ont fourni un chiffre d'affaires annuel variant entre 20 000 et 100 000 $ pour le premier exercice financier.

« Ils lancent de petites compagnies. Je veux dire que, bien sûr, tout est à petite échelle. C'est le syndrome du juif déporté qui arrive au Canada en transportant tous ses effets dans un chariot d'épicerie; les gens se proposent rarement de lancer de grandes sociétés. Sur un plan purement anecdotique, la plupart des demandes concernant la création d'une grande ou même d'une moyenne société que j'ai examinées étaient ou des actes de désespoir, ou des projets insuffisamment préparés. »

« Beaucoup de gens sont des propriétaires uniques et ont peut-être de l'aide à temps partiel. »

En ce qui concerne l'investissement personnel, les participants ont indiqué que les jeunes doivent généralement investir entre 15 et 20 % du capital, ce qui, en valeur monétaire, représente de 15 000 à 25 000 $.

Perspectives d'avenir

Il faut s'attacher davantage à résoudre les difficultés propres au mentorat et intégrer celui-ci dans les programmes existants.

Les participants ont encore une fois noté que, pour pouvoir mieux aider les jeunes entrepreneurs dans leurs efforts, il faut veiller davantage à leur transmettre les connaissances et les compétences nécessaires pour exploiter une entreprise avec succès. Afin de mieux répondre aux besoins des jeunes entrepreneurs, les participants ont suggéré de s'employer davantage à compléter les programmes financiers en y intégrant une formation portant sur les compétences en affaires, des services counselling ou des programmes de mentorat qui seraient obligatoires.

« Les programmes ne permettent pas de fournir une orientation aux jeunes entrepreneurs. »

« Les jeunes viennent nous voir pour lancer une entreprise, ne sachant pas ce que cela implique. »

Afin d'améliorer l'exécution des programmes de mentorat et de formation actuellement offerts, il faut accorder une plus grande importance à l'acquisition des compétences en affaires chez les jeunes entrepreneurs. Plus précisément, les participants ont suggéré d'organiser des camps de formation en entrepreneurship et de dispenser un plus grand nombre de cours portant sur le réseautage, deux méthodes permettant aux jeunes de se rendre compte de l'opportunité de posséder des compétences en affaires.

« Les programmes doivent leur permettre d'acquérir une expérience directe, sans s'exposer aux conséquences financières. »

« Je crois que bien des gens seraient intéressés à poursuivre une carrière entrepreneuriale, mais il faut qu'il y ait des personnes qui ont le temps de s'occuper d'eux. »

Bien que, tout au long de l'entrevue, les participants aient constamment insisté sur l'importance de l'encadrement, beaucoup ont aussi reconnu qu'il est difficile d'attirer et de retenir des mentors compétents. On estimait que le mentorat exige un engagement important de la part de gens d'affaires déjà très occupés. Dans la plupart des cas, l'encadrement est assuré de façon bénévole, mais certains participants croyaient que l'on devrait rémunérer les mentors d'une manière ou d'une autre. Cet aspect exige un examen approfondi.

« Nous ne pouvons pas nous attendre à élaborer un système de mentorat en faisant appel aux entrepreneurs actuels. Cela fonctionnera dans certains cas, mais ces personnes sont trop occupées pour s'engager sérieusement et régulièrement dans des activités de mentorat. »

« Dans mon cas, lorsque nous avons mis en place le programme pour les jeunes, je me suis donné beaucoup de mal pour le faire connaître, et la réponse que j'ai obtenue a été formidable, mais comme la charge de travail augmentait, j'ai dû ralentir le rythme parce que je ne pouvais pas l'assumer de façon simplement bénévole. »

« On s'attend à ce que les gens apportent leur soutien. Pourtant, les frais que cela entraîne pour eux sont à peine couverts, et ils ne sont pas du tout rémunérés pour le temps qu'ils y consacrent. »

Pour terminer, il convient de noter que certains participants ont souligné l'importance de tenir compte des idées et des opinions des jeunes entrepreneurs au moment de déterminer les étapes du développement futur des programmes. Selon plusieurs participants, les jeunes doivent participer plus activement à la définition des façons dont on peut le mieux répondre à leurs besoins. D'autres recherches, comme celles réalisées par des groupes de réflexion auxquels ont participé de jeunes entrepreneurs, ont été mentionnées comme le point de départ idéal pour mieux comprendre comment on pourrait adapter les programmes aux besoins des jeunes entrepreneurs.

« Les jeunes doivent participer plus activement à l'élaboration des programmes. »

Méthodologie de l'étude

Recherche quantitative

Ce volet de l'étude a été conçu en vue de réaliser des entrevues téléphoniques avec deux populations de jeunes du Canada atlantique âgés de 15 à 29 ans : un échantillon représentatif de jeunes entrepreneurs et un autre de jeunes non-entrepreneurs. Les questionnaires ont été élaborés par la société Corporate Research Associates, en collaboration avec le personnel de l'APECA. Les deux sondages ont été réalisés par téléphone, les entrevues avec les non-entrepreneurs s'étant déroulées du 28 février au 16 mars 2001, et avec les entrepreneurs, du 5 avril au 9 mai 2001. En moyenne, les entrevues avec les entrepreneurs ont duré environ 17 minutes et celles avec les non-entrepreneurs, environ 20 minutes. Les entrevues ont été menées par des intervieweurs pleinement qualifiés et soumises à une vérification, 10 % d'entre elles faisant l'objet d'un suivi par un superviseur d'enquêtes qui soit rappelait les répondants ou supervisait les entrevues.

Entrepreneurs

Afin de mener des entrevues avec le plus de jeunes entrepreneurs possible dans la région de l'Atlantique tout en réduisant les coûts, nous avons sollicité un échantillon de jeunes entrepreneurs auprès de diverses sources, y compris, mais non de façon limitative, les corporations ou les sociétés de développement économique du Canada atlantique, les administrations de développement régional de chacune des provinces de l'Atlantique, les centres universitaires d'aide aux entreprises, les commissions de développement économique de nombreuses villes de la région de l'Atlantique, ACE Canada, le magazine *Sphère*, le Centre de développement et d'éducation en entrepreneuriat de Halifax, toutes les chambres de commerce des provinces de l'Atlantique ainsi que les bureaux du programme Jeunes entreprises, le programme CJE en Nouvelle-Écosse et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique. En outre, nous avons utilisé une méthode d'échantillonnage « boule de neige » en demandant aux jeunes entrepreneurs et non-entrepreneurs interrogés de fournir les noms de jeunes entrepreneurs. Par ailleurs, nous avons tiré des noms de jeunes entrepreneurs directement de plusieurs instruments de recherche regroupés au sein de la Corporate Research Associates, notamment l'*Atlantic Omnibus Survey*, le *Saint John Metro Quarterly* et le *Halifax Metro Quarterly*. Nous avons pondéré l'ensemble des données relatives à ces répondants afin de nous assurer qu'il correspond à l'âge, au sexe et au profil démographique provincial des travailleurs indépendants âgés de 15 à 29 ans du Canada atlantique, conformément au recensement de 1996. Au total, nous avons réalisé 589 entrevues auprès de jeunes entrepreneurs, ce qui fait que les résultats comportent une marge d'erreur de plus ou moins 4,0 %, 95 fois sur 100.

Même si nous avons pondéré l'ensemble des données recueillies pour s'assurer qu'il correspond au profil démographique des entrepreneurs âgés de 15 à 29 ans du Canada atlantique, il y a lieu de préciser que la technique d'échantillonnage utilisée pour choisir les jeunes entrepreneurs visait les agences et les sociétés de développement, ainsi que d'autres sources « liées au gouvernement ». Nous reconnaissons qu'il est très difficile de déterminer dans quelle mesure les jeunes entrepreneurs au sein de la population sont en contact avec ces types de sources. Toutefois, lorsqu'on évalue les opinions des jeunes entrepreneurs sur des questions en rapport avec les sources de financement et d'aide à

l'entreprise, on ne doit pas oublier que la plus grande partie de l'échantillon provient du gouvernement ou de sources liées au gouvernement.

Outre l'échantillon de jeunes entrepreneurs susmentionné, la société Corporate Research Associates a réalisé des entrevues avec un groupe de 69 jeunes entrepreneurs spécifiquement liés aux organismes qui administrent le programme Jeunes entreprises. Les données qu'ils ont fournies n'ont pas été regroupées avec celles provenant du plus grand échantillon de jeunes entrepreneurs, compte tenu des différences considérables qui existent entre les entreprises participant au programme Jeunes entreprises et les « véritables » entreprises.

Non-entrepreneurs

L'échantillon de jeunes non-entrepreneurs a été conçu afin d'effectuer des entrevues avec un échantillon représentatif de jeunes du Canada atlantique âgés de 15 à 29 ans qui n'ont jamais été propriétaires d'entreprise. Nous avons établi d'avance les quotas relatifs à l'âge et au sexe afin de s'assurer que le nombre d'entrevues menées auprès des membres de ces groupes était proportionnel à la taille de ces groupes dans la région. Nous avons pondéré l'ensemble de données définitives par province afin que l'échantillon corresponde au profil démographique de la population à l'échelle du Canada atlantique. Au total, 800 entrevues ont été réalisées avec de jeunes non-entrepreneurs, les résultats obtenus étant précis à plus ou moins 3,5 %, 95 fois sur 100.

Taille de l'échantillon et tolérances

Comme nous l'avons mentionné, un échantillon de 589 jeunes entrepreneurs du Canada atlantique engendre une erreur d'échantillonnage de plus ou moins 4,0 % dans le cas de 19 échantillons sur 20. Un échantillon de 800 jeunes non-entrepreneurs du Canada atlantique engendre une erreur d'échantillonnage de plus ou moins 3,5 % dans le cas de 19 échantillons sur 20. Les marges d'erreur varient selon la taille des divers sous-échantillons et les proportions de répondants. C'est pourquoi nous présentons un choix de tolérances d'échantillonnage dans le tableau suivant :

Taille de l'échantillon	Proportion				
	90/10	80/20	70/30	60/40	50/50
50	8,3 %	11,1 %	12,7 %	13,6%	13,9 %
100	5,9 %	7,8 %	9,0 %	9,6 %	9,8 %
150	4,8 %	6,4 %	7,3 %	7,8 %	8,0 %
200	4,2 %	5,5 %	6,3 %	6,8 %	6,9 %
300	3,4 %	4,5 %	5,2 %	5,5 %	5,7 %
400	2,9 %	3,9 %	4,5 %	4,8 %	4,9 %
500	2,6 %	3,5 %	4,0 %	4,3 %	4,4 %
600	2,4 %	3,2 %	3,7 %	3,9 %	4,0 %
700	2,2 %	3,0 %	3,4 %	3,6 %	3,7 %
800	2,1 %	2,8 %	3,2 %	3,4 %	3,5 %

Administration du sondage : entrepreneurs

Parmi tous les jeunes entrepreneurs admissibles que nous avons contactés (y compris les Jeunes entrepreneurs), le taux de réponse a été de 65 %. Nous avons obtenu ce taux de réponse en divisant le nombre de personnes qui ont coopéré (1 175) par le total des numéros de téléphone admissibles composés(1 814). La répartition définitive des réponses obtenues pour tous les numéros composés est présentée ci-dessous, d'après la présentation type des relevés de communication de l'Association professionnelle de recherche en marketing.

A. Total des numéros composés	**2 327**
Pas en service	215
Télécopieur/Modem/Numéro confidentiel	38
Téléphone cellulaire/Téléavertisseur	25
Numéro ou adresse inexact	201
Même numéro composé deux fois	34
B. Total des numéros admissibles	**1 814**
Occupé	11
Répondeur	174
Pas de réponse	103
Appels à un même numéro	62
Maladie, incapacité	5
Répondant choisi/admissible non disponible	180
C. Total des sollicitations	**1 279**
Refus de l'interlocuteur initial	24
Refus du répondant	72
A mis fin à l'entretien	8
D. Personnes qui ont coopéré	**1 175**
Exclues (âge, non-propriétaires d'entreprise)	517
Entrevues complétées (jeunes entrepreneurs actifs)	589
Entrevues complétées (participants au programme Jeunes entrepreneurs)	69
Taux de réponse (D/B)	**65 %**

Administration du sondage : non-entrepreneurs

Le taux de réponse parmi l'ensemble des jeunes non-entrepreneurs admissibles a été de 57 %. Nous l'avons calculé en divisant le nombre de personnes qui ont coopéré (12 993) par le total des numéros de téléphone admissibles composés (22 997). La répartition définitive des réponses obtenues pour

l'ensemble des appels téléphoniques est indiquée ci-dessous.

A. Total des numéros composés	27 035
Pas en service	3 169
Télécopieur/Modem/Numéro confidentiel	374
Numéro d'affaires	362
Numéro ou adresse inexact	142
Même numéro composé deux fois	11
B. Total des numéros admissibles	22 977
Occupé	144
Répondeur	1 425
Pas de réponse	3 171
Appel à un même numéro	900
Problème de langue	72
Maladie, incapacité	135
Répondant choisi/admissible non disponible	575
C. Total des sollicitations	16 555
Refus de l'interlocuteur initial	1 736
Refus du répondant	1 718
A mis fin à l'entretien	108
D. Personnes qui ont coopéré	12 993
Exclues (âge, propriétaires d'entreprise)	10 884
Quota atteint	1 309
Entrevues complétées	800
Taux de réponse (D/B)	**57 %**

Recherche qualitative

Au total, nous avons réalisé 34 entrevues individuelles entre le 5 février et le 19 février 2001 auprès de représentants d'organismes qui s'occupent de développement des entreprises. Des intervieweurs professionnels ont mené toutes les entrevues. Plus précisément, un associé de recherche de la société Corporate Research Associates a mené les 24 entrevues en anglais, alors qu'un chercheur principal d'ADCOM GROUP Inc. a réalisé les 10 entrevues en français. Les entrevues, d'une durée variant entre 45 et 60 minutes chacune, ont été faites par téléphone. Dans l'ensemble, 15 entrevues ont été menées avec des représentants de ministères et d'organismes gouvernementaux et 19 autres, avec des représentants d'établissements de crédit et d'institutions financières.

D'après l'échantillon fourni par l'APECA, le total des entrevues réalisées partout au Canada atlantique est le suivant : six à Terre-Neuve, 13 en Nouvelle-Écosse, quatre à l'Île-du-Prince-Édouard et 11 au Nouveau-Brunswick. Le tableau suivant présente la liste des ministères et des établissements de crédit avec lesquels nous avons réalisé des entrevues.

Ministères et organismes gouvernementaux	
Nom de l'organisme	**Nombre d'entrevues**
APECA	3 en anglais, 2 en français
Comité des collèges de l'Atlantique pour le développement entrepreneurial	1 en anglais
Centre de services aux entreprises Canada – Nouvelle-Écosse	1 en anglais
Fondation canadienne des jeunes entrepreneurs	1 en anglais
Centre de services aux entreprises Canada – Île-du-Prince-Édouard	1 en français
Centre de services aux entreprises Canada – Nouveau-Brunswick	1 en français
Centre de développement et d'éducation en entrepreneuriat	1 en anglais
Développement de l'emploi, Gouvernement du Nouveau-Brunswick	1 en anglais
Société d'expansion du Cap-Breton	1 en anglais
Newfoundland/Labrador Entreprise	1 en anglais
Programme de compétences des jeunes en entrepreneurship (ministère du Développement économique – N.-É.)	1 en anglais

Établissements de crédit et institutions financières	
Nom de l'organisme	**Nombre d'entrevues**
Centre pour l'entrepreneuriat et la petite entreprise de la Acadia University	1 en anglais
Annapolis Ventures Ltd.	1 en anglais
Banque de développement du Canada, place BDC	1 en français
Burin Peninsula Community Business Development Corporation	1 en anglais
Banque de développement du Canada	2 en anglais
Caisse populaire de Lamèque	1 en français
Centre de développement et d'entrepreneurship Chaleur inc.	1 en français
Centre des femmes d'affaires de la Mount Saint Vincent University	1 en anglais
Centre Jodrey de l'Université Sainte-Anne	1 en français
Cumberland Development Corporation Ltd.	1 en anglais
East Prince Development Inc.	1 en anglais
Programme Jeunes entreprises pour la Nouvelle-Écosse continentale	1 en anglais
Nortip Development Corporation	1 en anglais
Centre régional de développement coopératif	1 en anglais
Banque Royale du Canada	1 en anglais
Centre de développement des entreprises de la Saint Mary's University	1 en anglais
Société d'aide au développement des collectivités de la Péninsule acadienne inc.	1 en français
Société d'aide au développement des collectivités du Madawaska inc.	1 en français

Annexe A :
Questionnaires de sondage auprès des entrepreneurs et des non-entrepreneurs

Sondage de l'APECA auprès des entrepreneurs – DÉFINITIF 290-7001bP

Directives générales :
- L'intervieweur doit lire chaque série de directives pour chacune des parties de ce questionnaire.
- L'intervieweur doit consigner clairement toutes les réponses et les transcrire mot à mot, s'il y a lieu.
- L'intervieweur doit se garder de paraphraser ou de reformuler les réponses.

CONSIGNER LES RENSEIGNEMENTS SUIVANTS :

Nom du répondant : _____

N° de téléphone : _____

Localité : _____

Code postal : _____

Identification de l'échantillon : _____

DIRECTIVE POUR L'INTERVIEWEUR : VEUILLEZ NOTER QU'IL EST PRIMORDIAL DE CONSIGNER TOUTE L'INFORMATION EXIGÉE DANS LA CASE DES DIRECTIVES GÉNÉRALES CI-DESSUS.

Bonjour, puis-je parler à **[NOM TIRÉ DE L'ÉCHANTILLON]**? POURSUIVRE SI LE RÉPONDANT EST DISPONIBLE OU PRÉVOIR UN AUTRE MOMENT OÙ VOUS TÉLÉPHONEREZ DE NOUVEAU.

Bonjour. Je m'appelle _____ et je suis au service de Corporate Research Associates, une entreprise de recherche sur l'opinion publique. Je vous appelle aujourd'hui pour le compte de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique ou l'APECA. L'APECA réalise un sondage auprès de personnes de la région de l'Atlantique qui sont âgées de 15 à 29 ans et qui sont propriétaires d'entreprise ou qui l'ont déjà été.

POURSUIVRE SI LE RÉPONDANT EST DISPONIBLE OU PRÉVOIR UN RAPPEL À UN AUTRE MOMENT. SI LE RÉPONDANT LE DEMANDE, DIRE QU'IL FAUT ENVIRON 15 MINUTES POUR RÉPONDRE AU QUESTIONNAIRE. SI LE RÉPONDANT DEMANDE COMMENT NOUS AVONS OBTENU SON NOM, RÉPONDRE :

« Corporate Research Associates a dressé une liste de plus de 2 000 jeunes Canadiens et Canadiennes de la région de l'Atlantique qui peuvent être propriétaires d'entreprises. Ces noms proviennent de diverses publications d'affaires, de centres universitaires de développement des entreprises, d'organismes gouvernementaux, de membres du grand public ainsi que de plusieurs autres sources. »

1. Accepteriez-vous de répondre à quelques questions sur le fait de posséder une entreprise?

1	Oui	CONTINUER
2	Non	PRÉVOIR UN RAPPEL
6	Refuse de participer	REMERCIER, TERMINER ET NOTER
7	N'a jamais été propriétaire	REMERCIER, TERMINER ET NOTER

2. TERMINER SI LE CODE ACCORDÉ EN RÉPONSE À LA Q.1 EST « 6 » OU « 7 ». Y a-t-il quelqu'un dans votre foyer qui est âgé de 15 à 29 ans et qui est actuellement propriétaire ou associé d'une entreprise ou qui l'a déjà été? 1 Oui 2 Non

SI LA RÉPONSE EST OUI, DEMANDER : **Est-ce que je peux parler à cette personne maintenant?**

PRÉVOIR UN RAPPEL, LE CAS ÉCHÉANT. SI LA RÉPONSE EST NÉGATIVE, DEMANDER : Connaissez-vous des jeunes de la région de l'Atlantique âgés de 15 à 29 ans qui sont propriétaires d'une entreprise et que nous pourrions inviter à participer à un sondage de l'APECA sur les jeunes entrepreneurs de la région? RELANCER : En connaissez-vous d'autres? NOTER LES NOMS, NUMÉROS DE TÉLÉPHONE ET NOM DE **L'ENTREPRISE, ET LA VILLE/LES ADRESSES - NOTER TOUS LES NOMS FOURNIS. OFFRIR DE RAPPELER SI LE RÉPONDANT N'A PAS L'INFORMATION À PORTÉE DE LA MAIN.**

96 PRÉVOIR UN RAPPEL AU BESOIN ET POURSUIVRE
97 A refusé
98 Ne connaît pas d'autres jeunes propriétaires d'entreprises

3. Puis-je vous demander votre âge? Êtes-vous âgé :
LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE - NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1	de moins de 15 ans	**REMERCIER, TERMINER ET NOTER**
2	de 15 à 19 ans	**CONTINUER**
3	de 20 à 24 ans	**CONTINUER**
4	de 25 à 29 ans, ou	**CONTINUER**
5	de 30 ans ou plus	**REMERCIER, TERMINER ET NOTER**
RÉPONSE SPONTANÉE		
7	A refusé	**REMERCIER, TERMINER ET NOTER**

4. **SCÉNARIO DE FIN D'ENTREVUE SI LA PERSONNE REFUSE DE RÉPONDRE À LA Q. 3 OU SI ELLE N'EST PAS ÂGÉE DE 15 À 29 ANS.** Y a-t-il quelqu'un dans votre foyer qui est âgé de 15 à 29 ans et qui est actuellement propriétaire ou associé d'une entreprise ou qui l'a déjà été? **SI LA RÉPONSE EST AFFIRMATIVE, DEMANDER :** Est-ce que je peux parler à cette personne maintenant? **PRÉVOIR UN RAPPEL, LE CAS ÉCHÉANT. SI LA RÉPONSE EST NÉGATIVE, DEMANDER :** Connaissez-vous des jeunes de la région de l'Atlantique âgés de 15 à 29 ans qui sont propriétaires d'une entreprise et que nous pourrions inviter à participer à un sondage de l'APECA sur les jeunes entrepreneurs de la région?
RELANCER : En connaissez-vous d'autres? **NOTER LES NOMS, NUMÉROS DE TÉLÉPHONE ET NOM DE L'ENTREPRISE, ET LA VILLE/LES ADRESSES - NOTER TOUS LES NOMS FOURNIS. OFFRIR DE RAPPELER SI LE RÉPONDANT N'A PAS L'INFORMATION À PORTÉE DE LA MAIN.**

96 PRÉVOIR UN RAPPEL AU BESOIN ET POURSUIVRE
97 A refusé
98 Ne connaît pas d'autres jeunes propriétaires d'entreprises

5. Etes-vous actuellement propriétaire ou associé d'une entreprise ou l'avez-vous déjà été dans le passé?
NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE - *SI LA RÉPONSE EST OUI, ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS*

1	Oui, actuellement	**CONTINUER**
2	Oui, dans le passé	**CONTINUER**
3	Oui, dans le passé et actuellement	**CONTINUER**
4	Non	**REMERCIER, TERMINER ET NOTER**
7	A refusé	**REMERCIER, TERMINER ET NOTER**

ATTENTION AU QUOTA SI, À LA Q.5, LE RÉPONDANT DIT QU'IL A DÉJÀ ÉTÉ PROPRIÉTAIRE D'UNE ENTREPRISE : « OUI, ACTUELLEMENT » OU « OUI, DANS LE PASSÉ ». SI VOUS AVEZ DÉJÀ ATTEINT LE QUOTA POUR LES ANCIENS PROPRIÉTAIRES D'ENTREPRISES, REMERCIER ET TERMINER EN DISANT : « C'est ainsi que se termine notre sondage auprès des jeunes de la région de l'Atlantique qui ont déjà été propriétaires d'une entreprise. Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé aujourd'hui. »

6. **SCÉNARIO DE FIN D'ENTREVUE SI, À LA Q. 5, LA PERSONNE A REFUSÉ DE RÉPONDRE OU SI ELLE A RÉPONDU PAR LA NÉGATIVE:** Y a-t-il quelqu'un dans votre foyer qui est âgé de 15 à 29 ans et qui est actuellement propriétaire ou associé d'une entreprise ou qui l'a déjà été? **SI LA RÉPONSE EST AFFIRMATIVE, DEMANDER :** Est-ce que je peux parler à cette personne maintenant? **PRÉVOIR UN RAPPEL, LE CAS ÉCHÉANT. SI LA RÉPONSE EST NÉGATIVE, DEMANDER :** Connaissez-vous des jeunes de la région de l'Atlantique âgés de 15 à 29 ans qui sont propriétaires d'une entreprise et que nous pourrions inviter à participer à un sondage de l'APECA sur les jeunes entrepreneurs de la région?
RELANCER : En connaissez-vous d'autres? **NOTER LES NOMS, NUMÉROS DE TÉLÉPHONE ET NOM DE L'ENTREPRISE, ET LA VILLE/LES ADRESSES - NOTER TOUS LES NOMS FOURNIS. OFFRIR DE RAPPELER SI LE RÉPONDANT N'A PAS L'INFORMATION À PORTÉE DE LA MAIN.**

96 PRÉVOIR UN RAPPEL AU BESOIN ET POURSUIVRE
97 A refusé
98 Ne connaît pas d'autres jeunes propriétaires d'entreprises

7. Parmi les langues que vous comprenez, laquelle utilisez-vous le plus souvent dans la vie quotidienne?
NE PAS LIRE

1 Anglais
2 Français
3 Anglais et français de façon égale
9 Autre

8. Quelle langue préférez-vous pour l'entrevue? **NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE**

1 Anglais
2 Français

9. Sexe : **(PAR OBSERVATION) : NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE**

1 Masculin
2 Féminin

10. Connaissez-vous des jeunes de la région de l'Atlantique âgés de 15 à 29 ans qui sont propriétaires d'une entreprise et que nous pourrions inviter à participer à un sondage de l'APECA sur les jeunes entrepreneurs de la région?
RELANCER : En connaissez-vous d'autres? **NOTER LES NOMS, NUMÉROS DE TÉLÉPHONE ET NOM DE L'ENTREPRISE, ET LA VILLE/LES ADRESSES - NOTER TOUS LES NOMS FOURNIS. OFFRIR DE RAPPELER SI LE RÉPONDANT N'A PAS L'INFORMATION À PORTÉE DE LA MAIN.**

96 PRÉVOIR UN RAPPEL AU BESOIN ET POURSUIVRE
97 A refusé
98 Ne connaît pas d'autres jeunes propriétaires d'entreprises

11. De quel type d'entreprise êtes-vous ou étiez-vous propriétaire? C'est-à-dire, quel en est ou quel en était le champ d'activité principal? **RELANCER :** Y a-t-il autre chose? **NE PAS LIRE LES RÉPONSES - CODER TOUTES LES RÉPONSES. SI LE RÉPONDANT A ÉTÉ PROPRIÉTAIRE DE PLUS D'UNE ENTREPRISE, DEMANDER DES RENSEIGNEMENTS SUR LA PLUS RÉCENTE. CONSIGNER SÉPARÉMENT LA PREMIÈRE MENTION ET INDIQUER ENSUITE LES AUTRES.**

01 Réparation d'ordinateurs
02 Conception de sites Web
03 Restauration
04 Vente de vêtements
05 Café
06 Boulangerie
07 Lave-auto
08 Peinture de maisons
09 Réparation de véhicules automobiles
10 Conception graphique
11 Vente au détail (produits généraux)
12 Développement de logiciels
13 Services financiers
97 A refusé
99 Autre (**PRÉCISER** : _____)

12. Exploitez-vous ou avez-vous déjà exploité votre entreprise à plein temps ou s'agit-il essentiellement d'une activité à temps partiel? **NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE - ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS; SI LE RÉPONDANT A ÉTÉ PROPRIÉTAIRE DE PLUS D'UNE ENTREPRISE, DEMANDER DES RENSEIGNEMENTS SUR LA PLUS RÉCENTE. ATTENTION DE NE PAS DÉPASSER LE QUOTA DE RÉPONDANTS SI, EN RÉPONSE À LA Q. 12, IL APPERT QUE LE RÉPONDANT EST OU A ÉTÉ PROPRIÉTAIRE DE SON ENTREPRISE À TEMPS PARTIEL SEULEMENT. NE PAS LIRE LES RÉPONSES -**

1 À plein temps maintenant
2 À plein temps dans le passé
3 À temps partiel maintenant
4 À temps partiel dans le passé
7 A refusé
9 Autre (**PRÉCISER** : _____)

13. Quel âge aviez-vous quand vous avez lancé votre [première] entreprise?

NOTER L'ÂGE : __
97 A refusé
98 Ne se souvent plus

14. Quelle était la chose qui vous intéressait le plus dans le fait de lancer ou de posséder votre propre entreprise? **RELANCER** : Y a-t-il autre chose?
NE PAS LIRE LES RÉPONSES. CODER TOUTES LES RÉPONSES QUI S'APPLIQUENT. CONSIGNER SÉPARÉMENT LA PREMIÈRE MENTION ET INDIQUER ENSUITE LES AUTRES.

01 C'est un revenu/un emploi
02 Changement de mode de vie
03 Possibilité de revenus plus élevés/ Gagner beaucoup d'argent
04 Tradition familiale
05 Réalisation personnelle
06 Atteindre un but
07 Être son propre patron/indépendance
08 Amusant
10 Créer des emplois
11 Contribuer à la collectivité
12 Fournir un produit ou service
13 Être capable de payer ses comptes
14 C'est mieux que d'être en chômage
97 Rien

98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (**PRÉCISER :** _____)

15. Quel est le plus haut niveau d'éducation que vous avez complété?
NE PAS LIRE LES RÉPONSES - NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

01 Ecole primaire (1-8)
02 Études secondaires, mais pas de diplôme
03 Diplôme d'études secondaires/professionnelles
04 Études collégiales/tech., mais pas de diplôme
05 Diplôme d'études collégiales /tech.
06 Études universitaires, mais pas de diplôme
07 Diplôme universitaire
08 Formation/diplôme d'études supérieures
09 École de métiers
97 Refus
99 Autre (**PRÉCISER :**_____)

16. Êtes-vous actuellement inscrit dans un établissement d'enseignement à temps plein ou à temps partiel?
NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE - SI LA RÉPONSE EST « OUI », ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS

1 Oui, à temps plein
2 Oui, à temps partiel
3 Non
4 Ne sait pas/Pas de réponse

17. **[POSER LA QUESTION SUIVANTE SI LA RÉPONSE À LA Q. 16 EST AFFIRMATIVE « À TEMPS PLEIN OU À TEMPS PARTIEL ». NE PAS DONNER LES CHOIX DE LA Q. 17a OU 17b. SI VOUS AVEZ LES CODES 04 À 08 EN RÉPONSE À LA Q. 15]** Si vous êtes actuellement aux études, dans quel genre d'établissement d'enseignement êtes-vous inscrit?
LIRE LES ÉNONCÉS DANS L'ORDRE – NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE POUR CHAQUE ÉNONCÉ

		OUI	NON	NE SAIT PAS/S.O.
a.	École secondaire - premier cycle	1	2	8
b.	École secondaire - deuxième cycle	1	2	8
c.	Université - premier cycle	1	2	8
d.	Université - deuxième cycle	1	2	8
e.	Collège communautaire	1	2	8
f.	Collège privé	1	2	8
g.	Autre (**PRÉCISER :** _____)	1	2	8

18. **[POSER LA QUESTION QUI SUIT SI VOUS AVEZ CODÉ 04, 05, 06, 07 OU 08 À LA Q. 15 ET/OU SI LA RÉPONSE AUX ÉNONCÉS c, d, e, f ou g DE LA Q. 17 EST AFFIRMATIVE]** Quel certificat, diplôme ou grade avez-vous obtenu ou obtiendrez-vous à la fin de vos études collégiales ou universitaires?
RELANCER : Y en-t-il d'autres?
NE PAS LIRE LES RÉPONSES - NOTER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES. ESSAYER DE CONNAÎTRE TOUTES LES ÉTUDES POSTSECONDAIRES ACTUELLES OU ANTÉRIEURES

01 Baccalauréat ès art (BA)
02 Baccalauréat en administration des affaires/BAA/Commerce
03 Baccalauréat en sciences (B. Sc.)

97 A refusé
99 Autre (**PRÉCISER :** _____)

19. **[NE PAS POSER LA QUESTION SI LA RÉPONSE À LA Q. 17a EST AFFIRMATIVE OU SI LE CODE 01 A ÉTÉ INSCRIT À LA Q. 15. POUR TOUS CES RÉPONDANTS, PASSER À LA Q. 23]** À l'école secondaire, [avez-vous suivi/suivez-vous] des cours qui traitent du démarrage d'une entreprise?
NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1	Oui	CONTINUER
2	Non	PASSER À LA Q. 21
3	Aucun cours de ce genre n'est offert	PASSER À LA Q. 21
4	Ne sait pas/Pas de réponse	PASSER À LA Q. 21

20. En général, diriez-vous que les cours que vous [suivez/avez suivis] à l'école secondaire et qui portent sur le démarrage d'une entreprise [étaient/sont] :
LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE - NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Excellents
2 Très bons
3 Seulement passables, ou
4 Médiocres
[RÉPONSE SPONTANÉE]
8 Ne sait pas/Pas de réponse

21. **[POSER LA QUESTION SI L'ON A CODÉ 04, 05, 06, 07 OU 08 À LA Q. 15 ET/OU SI LA RÉPONSE AUX ÉNONCÉS 17c, 17d, 17e, 17f ou 17g EST AFFIRMATIVE C.-À.-D CODE 01]**
[Avez-vous suivi/suivez-vous] des cours qui traitent du démarrage d'une entreprise dans un ou plusieurs établissements fréquentés après vos études secondaires?
NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Oui
2 Non
8 Ne sait pas/Pas de réponse

22. **[POSER LA QUESTION SI LA RÉPONSE À LA Q. 21 EST AFFIRMATIVE]** En général, diriez-vous que les cours de niveau postsecondaire que vous [suivez/avez suivis] et qui traitent du démarrage d'une entreprise [étaient/sont] :
LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE - NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Excellents
2 Très bons
3 Seulement passables, ou
4 Médiocres
[RÉPONSE SPONTANÉE]
8 Ne sait pas/Pas de réponse

23. **[NE PAS POSER LA QUESTION SI LA RÉPONSE À LA Q. 17a EST AFFIRMATIVE]** Je veux maintenant vous questionner sur la formation ou les conseils en affaires qu'il est possible que vous ayez obtenus avant ou après le lancement de votre entreprise. Il ne s'agit pas ici de parler de vos études à l'école, au collège ou à l'université. Parmi les suivants s'agissait-il de? **[LIRE LES ÉNONCÉS DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE, SAUF QU'IL FAUT TOUJOURS LIRE L'ÉNONCÉ « I » EN DERNIER – CODER UNE SEULE RÉPONSE PAR ÉNONCÉ]**

a. Les conseils d'un mentor ou d'une personne d'affaires expérimentées?
b. Un cours en ligne?
c. Des ateliers portant sur les affaires?
d. De la formation en tenue de livres ou en comptabilité?

e. De la formation visant le marketing?
f. De la formation visant la motivation du personnel?
g. De la formation visant le cybercommerce ou le commerce électronique?
h. De la formation visant l'exportation?
i. De la formation visant la planification d'entreprise?
j. De la formation visant les compétences en gestion?
k. De la formation visant les ventes?
l. Autre (**PRÉCISER :** _____)

1 Oui
2 Non
3 Ne s'applique pas à mon entreprise
8 Ne sait pas/Pas de réponse

24. Si vous pouviez profiter des services d'un mentor, c'est-à-dire d'une personne d'affaires expérimentée qui vous offrirait gratuitement des conseils en affaires, dans quelle mesure seriez-vous intéressé à en profiter? Seriez-vous :
LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE - NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Très intéressé
2 Moyennement intéressé
3 Peu intéressé, ou
4 Pas du tout intéressé
[RÉPONSE SPONTANÉE]
8 Ne sait pas/Pas de réponse

25. Certains jeunes propriétaires d'entreprises affirment manquer de compétences en affaires, ce qui nuit à la croissance de leur entreprise. Le cas échéant, dans lequel ou lesquels des secteurs suivants estimez-vous avoir besoin d'améliorer vos compétences en affaires? **[LIRE LES ÉNONCÉS DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE, SAUF QU'IL FAUT TOUJOURS LIRE L'ÉNONCÉ « i » EN DERNIER – CODER UNE SEULE RÉPONSE PAR ÉNONCÉ]**

a. Tenue de livres ou comptabilité
b. Marketing
c. Motivation du personnel
d. Cybercommerce
e. Exportation
f. Planification d'entreprise
g. Compétences en gestion
h. Vente
i. Autre (**PRÉCISER :** _____)

1 Oui
2 Non
3 Ne s'applique pas à mon entreprise
4 Ne sait pas/Pas de réponse

26. Si vous deviez suivre une formation pour améliorer vos compétences en affaires, lequel des modes ci-dessous préféreriez-vous? Choisiriez-vous :
[LIRE LES ÉNONCÉS DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE – CODER UNE SEULE RÉPONSE

01 Une formation en ligne sur Internet, en procédant à votre rythme
02 Une formation individuelle avec un moniteur ou un conseiller en affaires
03 Un cours en salle de classe avec d'autres jeunes gens d'affaires
04 Des ateliers d'un ou deux jours avec d'autres jeunes gens d'affaires
[RÉPONSE SPONTANÉE]
98 Ne sait pas/Pas de réponse

99 Autre (**PRÉCISER :** _____)

27. Au cours de la dernière année, votre entreprise comptait en moyenne combien d'employés, en vous excluant?
NOTER LE NOMBRE EXACT - NE PAS ACCEPTER UNE FOURCHETTE. SI LE RÉPONDANT A ÉTÉ PROPRIÉTAIRE DE PLUS D'UNE ENTREPRISE, DEMANDER LES CHIFFRES POUR LA DERNIÈRE AYANT ÉTÉ MISE SUR PIED. SI LE RÉPONDANT LE DEMANDE, MENTIONNER QUE LA MOYENNE DOIT ENGLOBER TOUS LES POSTES (SAISONNIERS, TEMPORAIRES, ETC.)

NOTER LE NOMBRE : ____
9998 A refusé/Pas de réponse
9997 Ne se souvient pas

28. **[NE PAS POSER LA QUESTION SI LA RÉPONSE À LA Q. 5 EST CODÉE 02]** Lequel des deux énoncés suivants correspond le mieux à votre façon de penser? Diriez-vous que:
LIRE LES ÉNONCÉS DANS L'ORDRE - NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Vous aimeriez que votre entreprise prenne de l'expansion sur les plans des ventes et des marchés
OU
2 Vous êtes satisfait de la taille actuelle de votre entreprise
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

29. Le cas échéant, quel est le principal obstacle que vous avez rencontré lors du lancement de votre entreprise?
RELANCER : Y en a-t-il d'autres?
NE PAS LIRE LES RÉPONSES - CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES. CONSIGNER SÉPARÉMENT LA PREMIÈRE MENTION ET INDIQUER ENSUITE LES AUTRES

01 Manque d'argent/de financement/de capitaux
02 Manque de temps/Trop occupé
03 Recherche la bonne occasion d'affaires
04 Encore aux études
05 Peu de demande pour le produit/service
06 Attend toujours une occasion
07 Peur
08 Raisons de santé
09 Besoin de plus d'information
10 Besoin de formation/éducation
11 A un emploi
12 État de l'économie
13 Risque financier trop grand
14 Difficulté à identifier des marchés pour les produits ou services
15 Difficulté à trouver des employés/du personnel qualifié
16 Situation personnelle (p. ex. : divorce)
17 Réglementation/bureaucratie gouvernementale
18 Taxes élevées
19 Manque d'intérêt/Pas intéressé/Ne veut pas
20 Trop jeune
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (**PRÉCISER :** _____)

30. De même, le cas échéant, quel est le principal obstacle que vous avez rencontré relativement à la préservation et à l'expansion de votre entreprise?

RELANCER : Y en a-t-il d'autres?
NE PAS LIRE LES RÉPONSES - CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES. CONSIGNER SÉPARÉMENT LA PREMIÈRE MENTION ET INDIQUER ENSUITE LES AUTRES. SI LE RÉPONDANT A ÉTÉ PROPRIÉTAIRE DE PLUS D'UNE ENTREPRISE, DEMANDER DES RENSEIGNEMENTS SUR LA PLUS RÉCENTE

01 Manque d'accès soutenu à de l'argent/du financement/des capitaux
02 Manque de temps/Trop occupé
03 Exigences familiales et personnelles
04 Manque de compétences techniques
05 Peu de demande pour le produit/service
06 Manque de compétences en affaires
07 Peur
08 Raisons de santé
09 Besoin de plus d'information
10 Besoin de formation/éducation
11 A un emploi
12 État de l'économie
13 Risque financier trop grand
14 Difficulté à identifier des marchés pour les produits ou services
15 Difficulté à trouver des employés/du personnel qualifié
16 Situation personnelle (p. ex. : divorce)
17 Réglementation/bureaucratie gouvernementale
18 Taxes élevées
19 Manque d'intérêt/Pas intéressé/Ne veut pas
20 Trop jeune
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (**PRÉCISER** : _____)

31. Laquelle des six mesures suivantes aiderait le plus les jeunes qui veulent lancer leur propre entreprise? Est-ce que ce serait :
LIRE LES RÉPONSES DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE. CODER UNE SEULE RÉPONSE.

01 Profiter des conseils d'un mentor/d'une personne d'affaires expérimentée
02 Faire un stage dans une entreprise
03 Assister à des cours ou des ateliers sur le démarrage d'une entreprise
04 Faire de l'observation dans une entreprise
05 Faire des recherches sur les formes d'entreprise en ligne
06 Obtenir de l'aide pour identifier une bonne idée d'entreprise
[RÉPONSE SPONTANÉE]
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (**PRÉCISER** :_____)

Continuons...

32. J'aimerais maintenant vous poser quelques questions sur les personnes ou les facteurs qui ont influé sur votre choix de carrière d'entrepreneur. Dans l'ensemble, quelle importance accordez-vous : **LIRE LES ÉNONCÉS DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE. CODER UNE SEULE RÉPONSE PAR ÉNONCÉ. LES ÉNONCÉS « d » ET « f » ONT ÉTÉ SUPPRIMÉS.**

a. à vos conseillers en orientation à l'école secondaire?
b. à vos enseignants
c. à vos parents/aux membres de votre famille/à vos tuteurs
e. aux médias
g. aux entrepreneurs ou gens d'affaires locaux
h. aux activités et au matériel promotionnels comme les dépliants et les salons professionnels qui annoncent des choix de carrières
i. à l'information et aux programmes gouvernementaux destinés à aider les jeunes

Diriez-vous qu'ils ont été :

1 Très importants
2 Assez importants
3 Pas très importants, ou
4 Pas importants du tout
[RÉPONSE SPONTANÉE]
7 N'a pas encore fait de choix de carrière
8 Ne sait pas/Pas de réponse

33. Où les jeunes peuvent-ils obtenir un soutien **financier** qui leur est destiné expressément pour lancer une entreprise? **RELANCER** : Y en a-t-il d'autres? **NE PAS LIRE LES RÉPONSES - CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES - ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS SUR LE NOM DE L'ORGANISME D'AIDE ET L'ORIGINE DE L'AIDE**

01 Gouvernement fédéral **(ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS.)**
02 Gouvernement provincial **(ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS.)**
03 Banques/Sociétés de fiducie/Caisses populaires/Institutions financières
04 Banque de développement du Canada
05 Corporations locales de développement économique
06 Centres d'entreprises du YMCA
07 Centres universitaires d'aide aux entreprises
08 Programme de capital d'appoint de ConneXion Jeunes entrepreneurs
09 Aide du Programme de développement des entreprises de l'APECA
10 Programmes de la Banque de développement du Canada
11 Programmes de l'APECA **(ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS)**
12 Programmes des Centres de services aux entreprises du Canada
13 Programmes du Centre de développement et d'éducation en entrepreneuriat (CDEE)
14 Programmes des Commissions de développement économique régional
15 Programmes des Administrations de développement régional (ADR)
16 Programmes des commissions zonales de développement économique régional
17 Programmes des Sociétés de développement économique local
18 Programmes de Développement des ressources humaines Canada (DRHC)
19 Amis
20 Famille
21 Sources de capital de risque
22 Programme de prêts aux entreprises
23 Programme de prestations pour travailleurs autonomes (PPTA)
24 Financement provisoire
25 Financement du gouvernement provincial **(ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS)**
97 Il n'y a pas d'aide financière disponible
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (**PRÉCISER :** _____)

34. **[NE PAS POSER LA QUESTION SI LE RÉPONDANT A RÉPONDU À LA Q. 33 « IL N'Y A PAS DE SOUTIEN DISPONIBLE » ou S'IL NE SAVAIT PAS/OU QU'IL N'A PAS DONNÉ DE RÉPONSE]** Comment avez-vous appris l'existence de l'aide financière offerte aux jeunes?
RELANCER : Y en a-t-il d'autres?
NE PAS LIRE LES RÉPONSES - CODER TOUTES LES RÉPONSES QUI S'APPLIQUENT

01 Amis
02 Télévision
03 École/Université/Collège communautaire
04 Conseiller en orientation
05 Parents/Tuteurs/Membres de la famille
06 Radio
07 Affiche/Babillard
08 Brochure
09 Internet/Web
10 Homme ou femme d'affaires/Entrepreneur

11 Ligne 1 800 pour les carrières/les affaires
12 Journaux/Revues
13 Organismes de développement
14 Gouvernement **(ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS.)**
15 Chambres de commerce
16 Banques/établissements financiers
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (**PRÉCISER :** _____)

35. Selon vous, y a-t-il de **l'aide non financière** offerte aux jeunes qui souhaitent lancer une entreprise?
NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1	Oui	**CONTINUER**
2	Non	**PASSER À LA Q. 37**
3	Ne sait pas/Pas de réponse	**PASSER À LA Q. 37**

36. Quels types d'aide non financière sont offerts aux jeunes qui souhaitent lancer leur entreprise?
RELANCER : Y en a-t-il d'autres?
NE PAS LIRE LES RÉPONSES - CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES

01 Aide pour la réalisation de plans d'affaires
02 Programme d'encadrement/de mentorat
03 Counselling pour entrepreneurs **(DEMANDER DES DÉTAILS)**
96 Aucune aide n'est offerte
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (**PRÉCISER :** _____)

37. **[POSER LA QUESTION SI LE CODE 08 « PROGRAMME DE CAPITAL D'APPOINT DE CONNEXION JEUNES ENTREPRENEURS »N'A PAS ÉTÉ AFFECTÉ À LA Q. 33]** Avez-vous déjà entendu parler du Programme ConneXion Jeunes entrepreneurs, parfois appelé Programme de capital d'appoint?
NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Oui, j'en ai entendu parler
2 Non, je n'en ai pas entendu parler
3 Ne sait pas/Pas de réponse

38. Laquelle des sources d'aide financière a été la plus importante pour vous, le cas échéant, lorsque vous avez lancé votre entreprise? Était-ce :
LIRE LES ÉLÉMENTS DE LA LISTE DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE SAUF QU'IL CONVIENT DE TOUJOURS LIRE EN DERNIER L'ÉLÉMENT « AUTRE ». SI LE RÉPONDANT A ÉTÉ PROPRIÉTAIRE DE PLUS D'UNE ENTREPRISE, DEMANDER DES RENSEIGNEMENTS SUR LA PLUS RÉCENTE - NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

01 Aide financière du gouvernement
02 Banques ou caisses populaires
03 Fonds de la famille ou des amis
04 Épargnes ou fonds personnels
05 Épargnes ou fonds de partenaires dans l'entreprise
06 Cartes de crédit
07 Banque de développement du Canada
08 Sources de capital-risque
99 Autre (**PRÉCISER :** _____)
[RÉPONSE SPONTANÉE]
98 Ne sait pas/Pas de réponse

39. Croyez-vous qu'il est important que le gouvernement offre de l'aide financière aux jeunes qui souhaitent lancer leur entreprise? Diriez-vous que cela est :
LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE - NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Essentiel
2 Important, mais pas essentiel
3 Pas très important, ou
4 Pas du tout important
[RÉPONSE SPONTANÉE]
8 Ne sait pas/Pas de réponse

40. Selon vous, lequel des six types d'aide suivants le gouvernement offre-t-il aux jeunes qui veulent lancer leur propre entreprise? **[LIRE LES ÉNONCÉS DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE, SAUF QU'IL FAUT TOUJOURS LIRE L'ÉNONCÉ « f » EN DERNIER – CODER UNE SEULE RÉPONSE PAR ÉNONCÉ, SAUF LORSQUE L'ON DEMANDE DE PRÉCISER À LA Q.40f]**

a. Aide financière
b. Conseils et information d'affaires
c. Promotion de l'entrepreneurship comme choix de carrière
d. Formation aux compétences en affaires
e. Cours du système d'éducation visant l'entrepreneurship
f. Connaissez-vous d'autres types d'aide gouvernementale? (**PRÉCISER** :_____)
g. **SUPPRIMÉ**

1 Oui
2 Non
3 Ne sait pas/Pas de réponse

41. Si vous devez vous décrire, quel titre préférez-vous :
LIRE DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE – NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Travailleur indépendant/travailleuse indépendante
2 Propriétaire d'entreprise
3 Entrepreneur
[RÉPONSE SPONTANÉE]
97 Aucune de ces réponses
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (**PRÉCISER** : _____)

Passons maintenant à un autre sujet...

42. Lequel des deux énoncés suivants correspond le mieux à votre point de vue?
LIRE DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE – NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Tout bien considéré, exploiter une entreprise et protéger l'environnement sont deux choses incompatibles
OU
2 Il est possible d'exploiter une entreprise sans faire de tort à l'environnement
[RÉPONSE SPONTANÉE]
8 Ne sait pas/Pas de réponse

Pour terminer, je vais vous poser quelques questions servant au classement de l'information. Toutes vos réponses demeureront strictement confidentielles.

43. Est-ce que vos [parents/tuteurs] sont actuellement propriétaires d'une entreprise ou l'ont été dans le passé?
NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Oui
2 Non
8 Ne sait pas/Pas de réponse

44. En moyenne, diriez-vous que vous passez **[LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE]** chaque semaine **[LIRE LES ÉNONCÉS DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE – CODER UNE SEULE RÉPONSE PAR ÉNONCÉ – LES ÉNONCÉS « f » ET « g » ONT ÉTÉ SUPPRIMÉS]**

a. à naviguer dans Internet?
b. à lire les journaux quotidiens?
c. à lire les journaux hebdomadaires?
d. à regarder la télévision?
e. à écouter la radio?
h. à lire des revues?

1 Beaucoup de temps
2 Un peu de temps
3 Pas beaucoup de temps, ou
4 Pas de temps
RÉPONSE SPONTANÉE]
5 [Ne sait pas/Pas de réponse

Attestation de l'interviewer : J'atteste par la présente que cette entrevue a été menée selon les normes, sachant qu'une partie des entrevues sera soumise à une vérification sur le terrain par un superviseur d'enquête.

Signature de l'interviewer : _____ Date : _____

MERCI DE VOTRE TEMPS ET DE VOTRE COOPÉRATION.

Sondage de l'APECA auprès des non-entrepreneurs — DÉFINITIF 290-7001aP

Directives générales :
- L'intervieweur doit lire chaque série de directives pour chacune des parties de ce questionnaire.
- L'intervieweur doit consigner clairement toutes les réponses et les transcrire mot à mot s'il y a lieu.
- L'intervieweur doit se garder de paraphraser ou de reformuler les réponses.

CONSIGNER LES RENSEIGNEMENTS SUIVANTS :

Nom du répondant : _____

N° de téléphone : _____

Localité : _____

Code postal : _____

Identification de l'échantillon : _____

DIRECTIVE POUR L'INTERVIEWEUR : VEUILLEZ NOTER QU'IL EST PRIMORDIAL DE CONSIGNER TOUTE L'INFORMATION EXIGÉE DANS LA CASE DES DIRECTIVES GÉNÉRALES CI-DESSUS.

Bonjour. Je m'appelle _____ et je suis au service de Corporate Research Associates, une entreprise de recherche sur l'opinion publique. Je vous appelle aujourd'hui pour le compte de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, ou APECA. L'APECA réalise un sondage sur le démarrage et l'exploitation d'une entreprise auprès de jeunes gens âgés de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique. Y a-t-il une personne chez vous qui appartient à ce groupe d'âge? Cette personne aurait-elle quelques minutes à me consacrer? [CONTINUER]

SI LE RÉPONDANT LE DEMANDE, DIRE QU'IL FAUT ENVIRON 15 MINUTES POUR RÉPONDRE AU QUESTIONNAIRE.

1. Parmi les langues que vous comprenez, laquelle utilisez-vous le plus souvent dans la vie quotidienne?
   NE PAS LIRE

   1 Anglais
   2 Français
   3 Anglais et français de façon égale
   9 Autre

2. Sexe: (PAR OBSERVATION) : NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

   1 Masculin
   2 Féminin

3. Quel âge avez-vous? INSCRIRE L'ÂGE - NE PAS ACCEPTER DE FOURCHETTE D'ÂGES

   NOTER L'ÂGE: _____ CONTINUER SI LE RÉPONDANT EST ÂGÉ DE 15 À 29 ANS
   97 Refus REMERCIER ET TERMINER

4. Êtes-vous actuellement propriétaire ou actionnaire d'une entreprise ou l'avez-vous déjà été dans le passé?
   NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE - ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS

   1 Oui, maintenant ORGANISER RAPPEL-SONDAGE AUPRÈS DES ENTREPRENEURS-NOTER
   2 Oui, dans le passé ORGANISER RAPPEL-SONDAGE AUPRÈS DES ENTREPRENEURS-NOTER

3	Non	CONTINUER
7	Refus	REMERCIER ET TERMINER

CONTINUER SI LE RÉPONDANT NON-ENTREPRENEUR EST DISPONIBLE PRÉSENTEMENT. SINON, ORGANISER UN RAPPEL POUR LE SONDAGE AUPRÈS DES NON-ENTREPRENEURS. NE PAS INTERVIEWER PLUS D'UNE PERSONNE PAR FOYER. SI UN RÉPONDANT ENTREPRENEUR EST DISPONIBLE, NOTER SON NOM ET SON NUMÉRO DE TÉLÉPHONE ET PRENDRE RENDEZ-VOUS POUR LE RAPPELER AVEC LE BON QUESTIONNAIRE.

5. Dans quelle langue préférez-vous être interviewé? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Anglais
2 Français

Continuons...

6. Tout bien considéré, dans quelle mesure est-il probable que vous achetiez ou que vous lanciez votre propre entreprise? Êtes-vous :
LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE - NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1	Très probable	CONTINUER
2	Plutôt probable	CONTINUER
3	Peu probable ou	PASSER À LA Q.8
4	Pas du tout probable	PASSER À LA Q.8
	RÉPONSE SPONTANÉE	
8	Ne sait pas/Pas de réponse	PASSER À LA Q.8

7. [POSER LA QUESTION SI LA RÉPONSE À LA Q. 6 EST « TRÈS PROBABLE » OU « PLUTÔT PROBABLE »] Quand serait-il probable que vous achetiez ou lanciez votre propre entreprise? Est-ce que ce serait:
LIRE LES RÉPONSE DANS L'ORDRE - NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Dans moins d'un an
2 Dans un an ou deux
3 Dans plus de deux à cinq ans ou
4 Dans plus de cinq ans
RÉPONSE SPONTANÉE
7 Pas certain
8 Ne sait pas/Pas de réponse

8. Quel est le principal obstacle que vous avez rencontré qui vous a empêché de lancer votre entreprise? RELANCER : Autre chose?
NE PAS LIRE LES RÉPONSES - CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES. CONSIGNER SÉPARÉMENT LA PREMIÈRE RÉPONSE, PUIS INDIQUER ENSUITE LES AUTRES.

01 Manque d'argent/de financement/de capitaux
02 Manque de temps/Trop occupé
03 Recherche la bonne occasion d'affaires
04 Encore aux études
05 Peu de demande pour le produit/service
06 Attend toujours une occasion
07 Peur
08 Raisons de santé
09 Besoin de plus d'information
10 Besoin de formation/d'éducation
11 A un emploi
12 État de l'économie
13 Risque financier trop grand
14 Difficulté à identifier des marchés pour les produits ou services

15 Difficulté à trouver des employés/du personnel qualifié
16 Situation personnelle (p. ex. : divorce)
17 Réglementation/bureaucratie gouvernementale
18 Taxes élevées
19 Manque d'intérêt/Pas intéressé/Ne veut pas
20 Trop jeune
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (PRÉCISER)

9. D'après vous, laquelle des six options suivantes aiderait le plus les jeunes qui veulent lancer leur propre entreprise? Est-ce que ce serait :
LIRE LES RÉPONSES SANS RESPECTER L'ORDRE - NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

01 Avoir les conseils d'un mentor, c'est-à-dire un chef d'entreprise
02 Faire un stage dans une entreprise
03 Assister à des cours ou des ateliers sur le démarrage d'une entreprise
04 Faire de l'observation dans une entreprise
05 Faire des recherches sur les formes d'entreprise en ligne
06 Obtenir de l'aide pour identifier une bonne idée d'entreprise
[RÉPONSE SPONTANÉE]
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (PRÉCISER)

10. Connaissez-vous les noms de jeunes âgés de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique qui sont propriétaires d'une entreprise et que nous pourrions inviter à participer à un sondage de l'APECA sur les jeunes entrepreneurs de la région? RELANCER : En connaissez-vous d'autres?
NOTER LES NOMS, NUMÉROS DE TÉLÉPHONE, NOM DE L'ENTREPRISE, ET LA VILLE/LES ADRESSES - NOTER TOUS LES NOMS INDIQUÉS
NOTER TOUS LES NOMS ET LES NUMÉROS DE TÉLÉPHONE OFFERTS.

_____

_____

_____

97 Refusé
98 Ne connaît pas de jeunes propriétaires d'entreprises
96 PRÉVOIR UN RAPPEL AU BESOIN ET POURSUIVRE

Continuons.....

11. J'aimerais maintenant vous poser des questions sur les choix de carrière que vous avez faits dans le passé ou que vous êtes en train de faire. Quand vous avez songé à l'orientation de carrière que vous aimeriez suivre, avez-vous [LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE] envisagé de lancer votre propre entreprise? – NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1	Très sérieusement	PASSER À LA Q.13
2	Un peu sérieusement	PASSER À LA Q.13
3	Pas très sérieusement ou	CONTINUER
4	Pas du tout	CONTINUER
	RÉPONSE SPONTANÉE	
7	Pas encore réfléchi à une carrière	PASSER À LA Q.14
8	Ne sait pas/Pas de réponse	PASSER À LA Q.14

12. [POSER LA QUESTION SI LE RÉPONDANT A OPTÉ POUR « PAS TRÈS SÉRIEUSEMENT » OU « PAS DU TOUT » À LA Q. 11] Pourquoi n'avez-vous pas envisagé très sérieusement de lancer

votre propre entreprise? RELANCER: Autre raison? NE PAS LIRE LES RÉPONSES. CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES

01 Manque d'intérêt/d'attirance
02 Manque d'argent pour lancer une entreprise
03 Pas d'idées d'entreprise
04 Manque de conseils/information pour le démarrage
05 Manque de conseils/information après le démarrage
06 N'y a jamais pensé
07 Posséder une entreprise n'est pas une bonne carrière
08 Ce n'était pas le bon moment (ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS)
09 Parents/tuteurs croyaient que c'était une mauvaise idée
10 Ne savait pas comment lancer une entreprise
11 Taxes trop élevées
12 Risque financier
13 Pas de mentor
14 Influence des amis
15 Pas assez de compétences en gestion des affaires
16 Inexpérience
17 Trop jeune
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (PRÉCISER)

13. [POSER LA QUESTION SI LE RÉPONDANT A OPTÉ POUR « TRÈS SÉRIEUSEMENT » OU « UN PEU SÉRIEUSEMENT » À LA Q. 11] Pourquoi avez-vous décidé de ne pas lancer votre propre entreprise?
RELANCER : Y a-t-il d'autres raisons? NE PAS LIRE LES RÉPONSES. CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES.

01 Perte d'intérêt/d'attirance
02 Manque d'argent
03 Pas d'idées d'entreprise
04 Manque de conseils/information pour le démarrage
05 Manque de conseils/information après le démarrage
06 Parents/tuteurs croyaient que c'était une mauvaise idée
07 Posséder une entreprise n'est pas une bonne carrière
08 Ce n'était pas le bon moment (ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS)
09 Peu de chances de faire des profits
10 Risque financier
11 Pas de mentor
12 Influence des amis
13 Pas assez de compétences en gestion des affaires
14 Inexpérience
15 Trop jeune
16 Taxes trop élevées
17 Ne sait pas comment lancer une entreprise
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (PRÉCISER)

14. Quelle serait la chose qui vous plairait le plus dans le fait de posséder votre propre entreprise?
RELANCER : Et quoi d'autre vous plairait?
NE PAS LIRE LES RÉPONSES. CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES. CONSIGNER SÉPARÉMENT LA PREMIÈRE RÉPONSE, PUIS INDIQUER ENSUITE LES AUTRES

01 Ce serait un revenu/un emploi
02 Changement de mode de vie
03 Meilleur mode de vie
04 Possibilité de revenus plus élevés/Gagner beaucoup d'argent

05 Tradition familiale
06 Réalisation personnelle
07 Atteindre un but
08 Être son propre patron/indépendance
09 Amusant
10 Créer des emplois
11 Contribuer à la collectivité
12 Fournir un produit ou service
13 Être capable de payer ses comptes
14 C'est mieux que d'être en chômage
97 Rien/Pas intéressé à posséder une entreprise
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (PRÉCISER)

15. J'aimerais maintenant que vous pensiez à quelqu'un qui possède et exploite une entreprise à [NOM DE PROVINCE] aujourd'hui. À votre avis, dans quelle mesure l'exploitation d'une entreprise serait-elle une carrière valorisante? Croyez vous qu'il est [LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE] que l'exploitation de votre propre entreprise soit une carrière valorisante? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Très probable
2 Plutôt probable
3 Peu probable ou
4 Pas du tout probable
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

16. À votre avis, croyez-vous que les gens qui possèdent une entreprise [LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE] que les employés salariés? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE.

1 Travaillent pendant plus d'heures
2 Travaillent pendant moins d'heures ou
3 Travaillent pendant environ le même nombre d'heures
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

17. En général, croyez-vous que les gens qui possèdent une entreprise [LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE] que les employés salariés? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE.

1 Ont plus de revenu disponible
2 Ont moins de revenu disponible ou
3 Ont environ le même revenu disponible
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

18. En général, vous considérez-vous comme quelqu'un qui prend des risques? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE.

1 Oui
2 Non
8 Ne sait pas/Pas de réponse

19. Et en général, vous considérez-vous comme quelqu'un qui a l'esprit d'entreprise ou qui a le sens des affaires? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE.

1 Oui
2 Non
8 Ne sait pas/Pas de réponse

Passons maintenant à quelques questions sur vos choix de carrière.

20. Dans l'ensemble, quelle personne ou quel facteur vous a le plus influencé ou guidé dans votre choix de carrière? RELANCER : Quels autres facteurs ou quelles autres personnes ont aussi eu une incidence sur votre choix de carrière? NE PAS LIRE LES RÉPONSES. CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES. CONSIGNER SÉPARÉMENT LA PREMIÈRE RÉPONSE, PUIS INDIQUER ENSUITE LES AUTRES.

01 Conseiller en orientation à l'école secondaire
02 Professeurs à l'école secondaire ou aux études postsecondaires
03 Parents/membres de la famille/tuteurs
04 Ami
05 Entrepreneurs ou gens d'affaires locaux
06 Jeunes entreprises du Canada
07 Modèle de personne d'affaires national/international
08 Intérêt personnel
09 Faire de l'argent
10 Entreprise familiale
11 Médias
12 Information sur les emplois/le marché du travail
13 Disponibilité d'emplois
14 Emploi d'été qui s'est poursuivi
15 Nécessité financière
16 Expérience antérieure pertinente
17 Possibilité de prendre des risques
18 Défi personnel
19 Possibilités de bâtir une entreprise
20 Réaliser un rêve
21 Tradition familiale
97 N'a pas encore fait de choix de carrière
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (PRÉCISER)

21. J'aimerais maintenant vous poser quelques autres questions sur des personnes ou des facteurs précis qui pourraient influencer votre choix de carrière.
LIRE LES ÉNONCÉS DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE
NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE PAR ÉNONCÉ. PASSER À LA Q. 22a SI LE RÉPONDANT DIT N'AVOIR « PAS ENCORE FAIT DE CHOIX DE CARRIÈRE » AU PREMIER ÉNONCÉ DONNÉ.

21a. Dans l'ensemble, diriez-vous que:

Votre conseiller en orientation à l'école secondaire a eu une influence [LIRE LA LISTE] sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

1 Très importante
2 Plutôt importante
3 Pas très importante ou
4 Pas du tout importante
RÉPONSE SPONTANÉE
7 Pas encore fait de choix de carrière
8 Ne sait pas/Pas de réponse

21b. Dans l'ensemble, diriez-vous que :

Les professeurs qui vous ont enseigné à l'école secondaire ou au niveau postsecondaire ont eu une influence [LIRE LA LISTE] sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

1 Très importante

2 Plutôt importante
3 Pas très importante ou
4 Pas du tout importante
RÉPONSE SPONTANÉE
7 Pas encore fait de choix de carrière
8 Ne sait pas/Pas de réponse

21c. Dans l'ensemble, diriez-vous que :

Vos parents/les membres de votre famille/vos tuteurs ont eu une influence [LIRE LA LISTE] sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

1 Très importante
2 Plutôt importante
3 Pas très importante ou
4 Pas du tout importante
RÉPONSE SPONTANÉE
7 Pas encore fait de choix de carrière
8 Ne sait pas/Pas de réponse

21d. Dans l'ensemble, diriez-vous que :

Vos amis ont eu une influence [LIRE LA LISTE] sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

1 Très importante
2 Plutôt importante
3 Pas très importante ou
4 Pas du tout importante
RÉPONSE SPONTANÉE
7 Pas encore fait de choix de carrière
8 Ne sait pas/Pas de réponse

21e. Dans l'ensemble, diriez-vous que :

Les medias ont eu une influence [LIRE LA LISTE] sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

1 Très importante
2 Plutôt importante
3 Pas très importante ou
4 Pas du tout importante
RÉPONSE SPONTANÉE
7 Pas encore fait de choix de carrière
8 Ne sait pas/Pas de réponse

21f. Dans l'ensemble, diriez-vous que :

Les ressources d'information sur le marché du travail ont eu une influence [LIRE LA LISTE] sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

1 Très importante
2 Plutôt importante
3 Pas très importante ou
4 Pas du tout importante
RÉPONSE SPONTANÉE
7 Pas encore fait de choix de carrière
8 Ne sait pas/Pas de réponse

21g. Dans l'ensemble, diriez-vous que :

Les entrepreneurs ou gens d'affaires locaux ont eu une influence [LIRE LA LISTE] sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

1 Très importante
2 Plutôt importante
3 Pas très importante ou
4 Pas du tout importante
RÉPONSE SPONTANÉE
7 Pas encore fait de choix de carrière
8 Ne sait pas/Pas de réponse

21h. Dans l'ensemble, diriez-vous que :

Le matériel et les événements promotionnels, comme les brochures, les salons des carrières, etc., qui font connaître les options de carrière ont eu une influence [LIRE LA LISTE] sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

1 Très importante
2 Plutôt importante
3 Pas très importante ou
4 Pas du tout importante
RÉPONSE SPONTANÉE
7 Pas encore fait de choix de carrière
8 Ne sait pas/Pas de réponse

21i. Dans l'ensemble, diriez-vous que :

Les programmes et les renseignements gouvernementaux conçus pour aider les jeunes à choisir une carrière ont eu une influence [LIRE LA LISTE] sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

1 Très importante
2 Plutôt importante
3 Pas très importante ou
4 Pas du tout importante
RÉPONSE SPONTANÉE
7 Pas encore fait de choix de carrière
8 Ne sait pas/Pas de réponse

Continuons....

22a. Quel est le plus haut niveau d'éducation que vous avez complété?
NE PAS LIRE LES RÉPONSES -- NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

01 École primaire (1-8)
02 Études secondaires, mais pas de diplôme
03 Diplôme d'études secondaires/professionnel
04 Études collégiales/tech., mais pas de diplôme
05 Diplôme d'études collégiales/tech.
06 Études universitaires, mais pas de diplôme
07 Diplôme universitaire
08 Formation/diplôme d'études supérieures
09 École de métiers
97 Refus
99 Autre (PRÉCISER)

22b. Êtes-vous actuellement inscrit dans un établissement d'enseignement à temps plein ou à temps partiel?
NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE - ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS

1 Oui, à temps plein
2 Oui, à temps partiel
3 Non
8 Ne sait pas/Pas de réponse

23. [POSER LA QUESTION SUIVANTE SI LA RÉPONSE À LA Q. 22b EST AFFIRMATIVE « À TEMPS PLEIN OU À TEMPS PARTIEL ». NE PAS DONNER LES CHOIX DE LA Q. 23a OU 23b. SI ON A LES CODES 04 À 08 EN RÉPONSE À LA Q. 22a] Dans quel genre d'établissement d'enseignement êtes-vous inscrit?
LIRE LES ÉNONCÉS DANS L'ORDRE - NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

a École secondaire - premier cycle
b École secondaire - deuxième cycle
c Université - premier cycle
d Université - deuxième cycle
e Collège communautaire
f Collège privé
g École de métiers
h Autre (PRÉCISER)

1 Oui
2 Non
3 Ne sait pas/Pas de réponse

24a. D'après ce que vous savez ou d'après ce que vous avez entendu, quelle importance le <u>système scolaire</u> de [NOM DE PROVINCE] accorde-t-il à montrer aux élèves du <u>secondaire</u> comment démarrer et exploiter une entreprise? Diriez-vous que le système scolaire accorde [LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE] à montrer aux élèves comment démarrer et exploiter une entreprise? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE. PRÉCISER AU RÉPONDANT, S'IL Y A LIEU, QUE CETTE QUESTION VISE <u>UNIQUEMENT</u> LE NIVEAU SECONDAIRE DU SYSTÈME SCOLAIRE.

1 Beaucoup d'importance
2 Une certaine importance
3 Peu d'importance ou
4 Aucune importance
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

24b. Et d'après ce que vous savez ou d'après ce que vous avez entendu, le <u>système scolaire</u> [NOM DE PROVINCE] enseigne-t-il aux élèves du <u>secondaire</u> comment démarrer et exploiter une entreprise? Diriez-vous que le système scolaire donne aux élèves un enseignement [LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE] sur le démarrage et l'exploitation d'une entreprise? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE. PRÉCISER AU RÉPONDANT, S'IL Y A LIEU, QUE CETTE QUESTION VISE <u>UNIQUEMENT</u> LE NIVEAU SECONDAIRE DU SYSTÈME SCOLAIRE.

1 Excellent
2 Très bon
3 Passable ou
4 Médiocre
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

25a. [POSER LA QUESTION SI L'ON A CODÉ 04 OU 05 À LA Q. 22a <u>ET/OU</u> SI LA RÉPONSE AUX ÉNONCÉS 23e OU 23f EST AFFIRMATIVE C.-À.-D CODE 01] D'après ce que vous savez ou

d'après ce que vous avez entendu, quelle importance le système collégial de [NOM DE PROVINCE] accorde-t-il à montrer aux élèves comment démarrer et exploiter une entreprise? Diriez-vous que le système collégial de [NOM DE PROVINCE] accorde [LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE] à montrer aux élèves comment démarrer et exploiter une entreprise? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE. PRÉCISER AU RÉPONDANT, S'IL Y A LIEU, QUE CETTE QUESTION VISE UNIQUEMENT LE SYSTÈME COLLÉGIAL.

1 Beaucoup d'importance
2 Une certaine importance
3 Peu d'importance ou
4 Aucune importance
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

25b. [POSER LA QUESTION SI L'ON A CODÉ 04 OU 05 À LA Q. 22a ET/OU SI LA RÉPONSE AUX ÉNONCÉS 23e OU 23f EST AFFIRMATIVE C.-À.-D CODE 01] Et d'après ce que vous savez ou d'après ce que vous avez entendu, le système collégial de [NOM DE PROVINCE] enseigne-t-il aux élèves comment démarrer et exploiter une entreprise? Diriez-vous que le système collégial donne aux élèves un enseignement [LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE] sur le démarrage et l'exploitation d'une entreprise? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE. PRÉCISER AU RÉPONDANT, S'IL Y A LIEU, QUE CETTE QUESTION VISE UNIQUEMENT LE SYSTÈME COLLÉGIAL.

1 Excellent
2 Très bon
3 Passable ou
4 Médiocre
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

26a. [POSER LA QUESTION SI L'ON A CODÉ 06, 07 OU 08 À LA Q. 22a ET/OU SI LA RÉPONSE AUX ÉNONCÉS 23c OU 23d EST AFFIRMATIVE C.-À.-D CODE 01] D'après ce que vous savez ou d'après ce que vous avez entendu, quelle importance le système universitaire de [NOM DE PROVINCE] accorde-t-il à montrer aux étudiants comment démarrer et exploiter une entreprise? Diriez-vous que le système universitaire accorde [LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE] à montrer aux étudiants comment démarrer et exploiter une entreprise? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE. PRÉCISER AU RÉPONDANT, S'IL Y A LIEU, QUE CETTE QUESTION VISE UNIQUEMENT LE SYSTÈME UNIVERSITAIRE.

1 Beaucoup d'importance
2 Une certaine importance
3 Peu d'importance ou
4 Aucune importance
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

26b. [POSER LA QUESTION SI L'ON A CODÉ 06, 07 OU 08 À LA Q. 22a ET/OU SI LA RÉPONSE AUX ÉNONCÉS 23c OU 23d EST AFFIRMATIVE C.-À.-D CODE 01] Et d'après ce que vous savez ou d'après ce que vous avez entendu, le système universitaire de [NOM DE PROVINCE] enseigne-t-il aux étudiants comment démarrer et exploiter une entreprise? Diriez-vous que le système universitaire donne aux étudiants un enseignement [LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE] sur le démarrage et l'exploitation d'une entreprise? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE. PRÉCISER AU RÉPONDANT, S'IL Y A LIEU, QUE CETTE QUESTION VISE UNIQUEMENT LE SYSTÈME UNIVERSITAIRE.

1 Excellent
2 Très bon
3 Passable ou

4 Médiocre
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

27. [POSER LA QUESTION SI L'ON A CODÉ 04, 05, 06, 07, 08 OU 09 À LA Q. 22a ET/OU SI LA RÉPONSE AUX ÉNONCÉS c, d, e, f, ou g DE LA Q. 23 EST AFFIRMATIVE] Qu'est-ce que vous étudiez ou avez étudié au collège, à l'université ou à l'école de métiers?
RELANCER : Avez-vous étudié dans d'autres disciplines?
NOTER MOT À MOT. RELANCER POUR OBTENIR DES DÉTAILS SUR TOUTES LES ÉTUDES POSTSECONDAIRES SUIVIES MAINTENANT OU DANS LE PASSÉ.

97 Refus

28. Est-ce que votre école secondaire offrait/offre des cours où il est question du démarrage d'une entreprise? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1	Oui	CONTINUER
2	Non	PASSER À LA Q.31
8	Ne sait pas/Pas de réponse	PASSER À LA Q.31

29. À l'école secondaire, avez-vous suivi ou suivez-vous des cours où il est question du démarrage d'une entreprise? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1	Oui	CONTINUER
2	Non	PASSER À LA Q.31
8	Ne sait pas/Pas de réponse	PASSER À LA Q.31

30. En général, diriez-vous que les cours que vous [avez suivis/suivez] à l'école secondaire sur le démarrage d'une entreprise [étaient/sont]:
LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE. NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Excellents
2 Très bons
3 Passables ou
4 Médiocres
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

31. [POSER LA QUESTION SI L'ON A CODÉ 04, 05, 06, 07, 08 OU 09 À LA Q. 22a ET/OU SI LA RÉPONSE AUX ÉNONCÉS c, d, e, f, ou g DE LA Q. 23 EST AFFIRMATIVE] Est-ce que les établissements d'enseignement postsecondaire que vous avez fréquentés ou que vous fréquentez actuellement offraient ou offrent des cours où il est question du démarrage d'une entreprise? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1	Oui	CONTINUER
2	Non	PASSER À LA Q.34
8	Ne sait pas/Pas de réponse	PASSER À LA Q.34

32. [Avez-vous suivi] ou [suivez-vous] un de ces cours où il est question du démarrage d'une entreprise
NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1	Oui	CONTINUER
2	Non	PASSER À LA Q.34
8	Ne sait pas/Pas de réponse	PASSER À LA Q.34

33. En général, diriez-vous que les cours de niveau postsecondaire que vous avez suivis ou que vous suivez et qui portent sur le démarrage d'une entreprise [étaient ou sont] :
LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE. NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Excellents
2 Très bons
3 Passables ou
4 Médiocres
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

Continuons....

34. À votre connaissance, quelles seraient les meilleures sources pour obtenir de l'aide et de l'information pour lancer votre propre entreprise?
RELANCER : Y a-t-il d'autres sources possibles? NE PAS LIRE LES RÉPONSES. CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES;RELANCER POUR OBTENIR DES DÉTAILS.

01 Amis
02 Gouvernement fédéral (ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS)
03 Gouvernement provincial (ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS)
04 Administration locale/municipale (ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS)
05 Professeurs - École/Université/Collège communautaire
06 Conseiller en orientation
07 Parents/tuteurs/membres de la famille
08 Internet
09 Gens d'affaires/Entrepreneurs
10 Ligne 1 800 sur les carrières/affaires
11 Bibliothèque
12 Journaux/magazines
13 Organismes de développement
14 Chambres de commerce
15 Banques/institutions financières
16 Radio
17 Jeunes entreprises du Canada
18 APECA
19 Y-Enterprise
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (PRÉCISER)

35. Et à votre connaissance, quelles organisations fournissent une aide financière aux jeunes qui veulent lancer une entreprise?
RELANCER : Y en a-t-il d'autres?
NE PAS LIRE LES RÉPONSES - CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES

01 Agence de promotion économique du Canada atlantique/APECA
02 Gouvernement fédéral (ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS)
03 Gouvernement provincial (ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS)
04 Banques/Sociétés de fiducie/Caisses populaires/Institutions financières
05 Banque de développement du Canada
06 Corporations locales de développement économique
07 Y-Enterprise
97 Il n'y en a pas
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (PRÉCISER)

36. Et à votre connaissance, quels programmes d'assistance financière peuvent aider les jeunes qui veulent lancer leur propre entreprise?
RELANCER : Y en a-t-il d'autres?
NE PAS LIRE LA LISTE - CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES - ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS SUR LE NOM ET LA SOURCE D'AIDE

01 Financement gouvernemental (ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS)
02 Centres d'affaires universitaires
03 Programme ConneXion Jeunes entrepreneurs/de capital d'appoint
04 Programme de développement des entreprises de l'APECA
05 Programmes de la Banque de développement du Canada
06 Programmes de l'APECA (ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS)
07 Programmes des Centres de services aux entreprises du Canada
08 Programmes des corporations locales de développement économique
09 Centre de développement et d'éducation en entrepreneuriat (CDEE)
10 Programmes des Commissions de développement économique régional
11 Programmes des Administrations de développement régional
12 Programmes des Conseils de zone de développement économique régional
13 Programmes des Sociétés de développement économique local
14 Programmes de Développement des ressources humaines Canada (DRHC)
15 Amis
16 Famille
17 Sources de capital de risque
18 Prêts de banques/institutions financières
19 Programme de prêts aux entreprises
20 Programme de prestations pour travailleurs autonomes (PTA)
21 Préfinancement
22 Financement par le gouvernement provincial (D'OBTENIR DES PRÉCISIONS)
97 Il n'y en a pas
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (PRÉCISER)

37. [NE PAS POSER LA QUESTION SI LE RÉPONDANT A RÉPONDU À LA Q. 35 ET À LA Q. 36 « IL N'Y A PAS DE SOUTIEN DISPONIBLE » ou S'IL NE SAVAIT PAS/OU QU'IL N'A PAS DONNÉ DE RÉPONSE] Où avez-vous entendu parler de l'aide financière offerte aux jeunes? RELANCER : D'autres sources?
NE PAS LIRE. CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES.

01 Amis
02 Télévision
03 École/Université/Collège communautaire
04 Conseiller en orientation
05 Parents/tuteurs/membres de la famille
06 Radio
07 Affiche/Panneau publicitaire
08 Brochure
09 Internet
10 Gens d'affaires/Entrepreneur
11 Ligne 1 800 sur les carrières/affaires
12 Journaux/magazines
13 Agences de développement
14 Gouvernement (ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS)
15 Chambres de commerce
16 Banques/institutions financières
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (PRÉCISER)

38. **[POSER LA QUESTION SI À LA Q36, VOUS N'AVEZ PAS OBTENU LA RÉPONSE «PROGRAMME CONNEXION JEUNES ENTREPRENEURS/DE CAPITAL D'APPOINT» (CODE 3).]** Avez-vous déjà entendu parler du Programme ConneXion Jeunes entrepreneurs, aussi appelé Programme de capital d'appoint? **NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE.**

1 Oui, j'en ai entendu parler
2 Non, je n'en ai jamais entendu parler
8 Ne sait pas/Pas de réponse

39. Et, à votre connaissance, quels genres d'aide gouvernementale non financière sont offerts aux jeunes qui veulent démarrer leur propre entreprise? RELANCER : Y en a-t-il d'autres?
NE PAS LIRE LA LISTE - CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES

1 Aide pour l'élaboration d'un plan d'affaires
2 Programmes de mentorat
3 Aide à la planification d'entreprise (ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS)
7 Il n'y en a pas
8 Ne sait pas/Pas de réponse
9 Autre (PRÉCISER)

40. À votre connaissance, quels sont les noms des programmes gouvernementaux d'aide non financière offerts aux jeunes qui veulent démarrer leur propre entreprise? RELANCER : Y en a-t-il d'autres?
NE PAS LIRE LA LISTE - CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES – ESSAYER D'OBTENIR DES DÉTAILS SUR LE NOM ET LA SOURCE D'AIDE

01 Gouvernement (ESSAYER D'OBTENIR DES PRÉCISIONS)
02 Adventure into Business Camp
03 The Best Lemonade Stand
04 Break into Business Camp
05 DEAL/Developing Entrepreneurship through Adult Literacy
06 Open for Business
07 Entrepreneurship: A Way of Life
08 Programme de compétences des jeunes en entrepreneurship
09 Finding Purpose, Finding Power (FP2)
10 Future Quest
11 Leading Edge II
12 Pathways to Enterprise
13 Second Chance
14 Venturing through an Integrated Curriculum
15 Jeunes entrepreneurs : Meneurs de demain
16 Guide des ressources d'emploi pour les jeunes
17 Aide du Programme de développement des entreprises (APECA)
18 Programmes de la Banque de développement du Canada
19 Programmes de l'APECA **(ESSAYER D'OBTENIR DES PRÉCISIONS.)**
20 Programmes des Centres de services aux entreprises du Canada
21 Programmes des Corporations locales de développement économique
22 Centre de développement et d'éducation en entrepreneuriat (CEED)
23 Programmes des Commissions de développement économique régional
24 Programmes des Administrations de développement régional
25 Programmes des Conseils de zone de développement économique régional
26 Programmes des Sociétés de développement économique local
27 Comité des collèges de l'Atlantique pour le développement entrepreneurial (CCADE)
97 Il n'y en a pas
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (**PRÉCISER :** _____)

41. Nous allons maintenant aborder un sujet connexe. Croyez-vous que le gouvernement devrait accorder une attention particulière aux jeunes, c'est-à-dire les gens de moins de 30 ans, pour les aider à devenir des entrepreneurs? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE.

1 Oui
2 Non
8 Ne sait pas/Pas de réponse

42. Parmi les cinq interventions suivantes, laquelle serait la plus importante que le gouvernement devrait prendre pour aider les jeunes à devenir des entrepreneurs? Est-ce que ce devrait être : LIRE LES ÉNONCÉS DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE. NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE.

01 Fournir une aide financière
02 Fournir des conseils et de l'information sur les entreprises
03 Promouvoir l'entrepreneurship en tant que choix de carrière
04 Fournir de la formation sur les affaires
05 Offrir des cours sur le démarrage et l'exploitation d'entreprises dans le système d'éducation
RÉPONSE SPONTANÉE
95 Toutes les interventions sont également importantes
96 Aucune
97 Deux sont également importantes (OBTENIR DES PRÉCISIONS)
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (PRÉCISER)

43. Tout bien considéré, d'après ce que vous savez ou avez entendu, le gouvernement aide-t-il bien les jeunes qui veulent démarrer leur propre entreprise? Diriez-vous que le gouvernement offre une aide [LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE] aux jeunes? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE.

1 Excellente
2 Très bonne
3 Passable ou
4 Médiocre
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

Passons maintenant à un autre sujet.

Q.44.annulée

45. Lequel des deux énoncés suivants correspond le plus à votre opinion? Diriez-vous que : LIRE LES ÉNONCÉS DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE. NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE.

1 Pour réussir comme entrepreneur au Canada atlantique, il est important que l'entreprise soit située dans une grande ville de la région

OU

2 Au Canada atlantique, une entreprise n'a pas besoin d'être située dans une grande ville pour réussir
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

46. Et lequel des deux énoncés suivants correspond le plus à votre opinion? Diriez-vous que : LIRE LES ÉNONCÉS DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE. NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE.

1 Un jeune n'est pas obligé de quitter le Canada atlantique pour réussir comme entrepreneur

OU

2 Pour réussir comme entrepreneur, un jeune doit habituellement quitter le Canada atlantique
RÉPONSE SPONTANÉE

8 Ne sait pas/Pas de réponse

Passons maintenant à un autre sujet....

47. Lequel des deux énoncés suivants correspond le plus à votre opinion?
LIRE LES ÉNONCÉS DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE. NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Tout bien considéré, exploiter une entreprise et protéger l'environnement sont deux choses incompatibles

OU

2 Il est possible d'exploiter une entreprise sans faire de tort à l'environnement
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

48. Je vais vous lire un énoncé et vous allez me dire si vous êtes [LIRE LES RÉPONSES EN ORDRE]. « Il est acceptable que les entreprises fassent passer leurs intérêts avant les préoccupations environnementales afin de l'emporter sur leurs concurrents. » NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Entièrement d'accord
2 Plutôt d'accord
3 Plutôt en désaccord, ou
4 Entièrement en désaccord
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

Et pour terminer, j'aimerais vous poser quelques questions pour nous aider à classifier l'information. Toutes les réponses fournies demeureront strictement confidentielles.

49. Est-ce que vos parents ou vos tuteurs sont actuellement propriétaires d'une entreprise ou l'ont été dans le passé? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Oui
2 Non
8 Ne sait pas/Pas de réponse

50. Quelle est votre situation professionnelle? Êtes-vous actuellement : LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE. NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Employé à temps plein, c'est-à-dire au moins 30 heures par semaine
2 Employé à temps partiel, c'est-à-dire moins de 30 heures par semaine
3 En chômage, mais à la recherche active d'un emploi à temps plein
4 En chômage, mais à la recherche active d'un emploi à temps partiel, ou
5 Pas à la recherche active d'un emploi
RÉPONSE SPONTANÉE
7 Refus

51. [POSER LA QUESTION SI LE RÉPONDANT A RÉPONDU À LA Q. 50 QU'IL EST EMPLOYÉ À TEMPS PLEIN OU À TEMPS PARTIEL] Tout bien considéré, quel est votre degré de satisfaction par rapport à votre emploi actuel? Diriez-vous que vous êtes : LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE. NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Complètement satisfait

2 En grande partie satisfait
3 En grande partie insatisfait, ou
4 Complètement insatisfait
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

52. Avez-vous actuellement accès à un ordinateur personnel avec connexion à Internet? NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Oui
2 Non
8 Ne sait pas/Pas de réponse

53. En moyenne, diriez-vous que vous passez [LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE] chaque semaine? [LIRE LES ÉNONCÉS DANS N'IMPORTE QUEL ORDRE] NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE PAR ÉNONCÉ

a. à naviguer dans Internet
b. à lire les journaux quotidiens
c. à lire les journaux hebdomadaires
d. à regarder la télévision
e. à écouter la radio
f. à lire des livres
g. à parler avec des amis
h. à lire des magazines
i. à lire des guides Internet

1 Beaucoup de temps
2 Un peu de temps
3 Pas beaucoup de temps, ou
4 Pas de temps
RÉPONSE SPONTANÉE
8 Ne sait pas/Pas de réponse

54. [NE PAS POSER LA QUESTION SI LA PERSONNE A RÉPONDU À L'ÉNONCÉ 53a « Pas de temps OU Ne sait pas/Pas de réponse »] Quels sont vos sites Web préférés? RELANCER : Y en a-t-il d'autres?
NOTER MOT À MOT – CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES.

97 Aucun
98 Ne sait pas/Pas de réponse

55. [NE PAS POSER LA QUESTION SI LA PERSONNE A RÉPONDU À L'ÉNONCÉ 53d « Pas de temps OU Ne sait pas/Pas de réponse »] Et quelles sont vos émissions de télévision préférées? RELANCER : Y en a-t-il d'autres? NOTER MOT À MOT – CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES.

97 Aucune
98 Ne sait pas/Pas de réponse

56. [NE PAS POSER LA QUESTION SI LA PERSONNE A RÉPONDU À L'ÉNONCÉ 53e « Pas de temps OU Ne sait pas/Pas de réponse »] Et quel genre de musique ou d'émissions écoutez-vous habituellement à la radio? RELANCER : Y a-t-il d'autres genres de musique ou d'émissions que vous écoutez?
NE PAS LIRE. CODER TOUTES LES RÉPONSES FOURNIES.

01 Musique - non spécifique
02 Rap/Hip-Hop

03 Musique rock
04 Musique alternative
05 Musique country
06 Rock moderne
07 Musique « house »
08 Rock classique
09 Rock adulte
10 Musique détente
11 Musique classique
12 Radio à prédominance verbale
13 Jazz
14 Folk
15 Nouvelles
97 Aucune
98 Ne sait pas/Pas de réponse
99 Autre (PRÉCISER)

57. Êtes-vous actuellement :
LIRES LES RÉPONSES DANS L'ORDRE. NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE.

1 Marié ou en union libre
2 Célibataire ou
3 Divorcé ou veuf/veuve
RÉPONSE SPONTANÉE
7 Refus

58. À votre connaissance, laquelle des catégories suivantes correspond le mieux à votre revenu personnel brut avant impôts pour 2000? Est-ce que ce serait :
LIRE LES RÉPONSES DANS L'ORDRE - NE CODER QU'UNE SEULE RÉPONSE

1 Moins de 5 000 $
2 Entre 5 000 et 9 999 $
3 Entre 10 000 $ et 19 999 $
4 Entre 20 000 $ et 34 999 $
5 Entre 35 000 $ et 49 999 $ ou
6 50 000 $ ou plus
RÉPONSE SPONTANÉE
7 Refus
8 Ne sait pas/Pas de réponse

MERCI DE VOTRE TEMPS ET DE VOTRE COOPÉRATION.

Attestation de l'interviewer : J'atteste par la présente que cette entrevue a été menée selon les normes, sachant qu'une partie des entrevues sera soumise à une vérification sur le terrain par un superviseur d'enquête.

Signature de l'interviewer : _____ Date : _____

Annexe B :
Résultats sous forme de tableaux — entrepreneurs

Entrepreneurs

Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 3 :

Êtes-vous âgé :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Entre 15 et 19 ans	11	13	9	9	14	11	12	12	9	100	0	0	60	10	9	2	3	21	27	33
Entre 20 et 24 ans	25	25	27	26	19	25	27	25	26	0	100	0	13	31	32	22	24	36	22	31
Entre 25 et 29 ans	64	62	64	65	67	64	62	63	64	0	0	100	27	59	59	76	73	43	51	36
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 5 :

Êtes-vous actuellement propriétaire ou associé d'une entreprise ou l'avez-vous déjà été dans le passé?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui, actuellement	78	72	84	76	82	78	76	79	76	55	69	85	66	75	72	83	92	16	88	13
Oui, dans le passé	15	21	4	19	11	16	4	13	18	35	18	10	28	13	18	11	1	78	1	78
Oui, dans le passé et actuellement	8	7	11	4	7	6	20	9	6	10	13	5	6	12	9	6	7	6	11	9
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 7 :

Parmi les langues que vous comprenez, laquelle utilisez-vous le plus souvent dans la vie quotidienne?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Anglais	87	98	58	100	98	100	0	91	80	86	86	87	95	78	91	86	84	93	94	91
Français	10	2	33	0	2	0	79	7	17	9	12	10	5	18	6	11	13	7	6	2
Anglais et français de façon égale	3	0	9	0	0	0	21	2	4	5	2	3	0	4	3	3	4	0	0	6
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 8 :

Quelle langue préférez-vous pour l'entrevue?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Anglais	96	100	86	100	100	100	70	99	90	95	91	98	98	93	98	96	96	95	94	100
Français	4	0	14	0	0	0	30	1	10	5	9	2	2	7	2	4	4	5	6	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 9 :

Sexe :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Masculin	64	65	60	64	68	66	45	100	0	69	62	63	75	78	61	56	64	61	63	65
Féminin	36	35	40	36	32	34	55	0	100	31	38	37	25	22	39	44	36	39	37	35
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	599	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 11 :

De quel type d'entreprise [êtes-vous/étiez-vous] propriétaire? C'est à dire, quel en est ou quel en est ou quel en était le champ d'activité principal?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Services paraprofessionnels	36	40	38	28	34	35	41	35	38	51	44	31	48	42	33	33	36	45	34	36
Détail	27	21	29	36	28	27	26	23	33	22	24	29	19	28	33	26	31	32	13	17
Services professionnels	22	21	22	25	21	22	24	25	17	12	20	24	13	20	20	25	22	14	26	29
Fabrication	5	7	4	5	2	6	4	6	4	3	3	7	3	5	8	5	5	4	6	5
Ressources	4	6	2	3	9	5	0	6	1	4	5	4	16	2	2	4	4	2	6	7
Construction	4	6	3	2	2	4	2	5	1	5	1	5	5	2	3	4	2	2	7	6
Santé	3	4	3	5	0	4	3	2	6	0	4	4	0	0	2	5	4	6	4	0
Autre	4	3	6	3	7	4	6	4	4	6	3	4	0	6	13	1	4	4	6	2
Ne répond pas	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	2
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	599	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 12 :

Exploitez-vous ou avez-vous déjà exploité votre entreprise à plein temps ou s'agit-il essentiellement d'une activité à temps partiel?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Plein temps présentement	65	54	83	64	52	62	79	65	64	16	61	74	29	66	65	72	100	0	0	0
Plein temps dans le passé	10	12	7	12	3	11	5	9	11	19	14	7	16	10	13	7	0	100	0	0
Temps partiel maintenant	15	22	5	13	24	16	7	15	15	38	13	12	33	17	11	12	0	0	100	0
Temps partiel dans le passé	7	8	2	7	16	7	5	7	7	21	8	4	18	7	6	5	0	0	0	100
Autre	0	0	0	2	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
Saisonnier (Plein temps et temps partiel)	3	4	3	1	5	3	4	4	2	6	3	3	4	1	5	3	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 13 :

Quel âge aviez-vous quand vous avez lancé votre [première] entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Entre 9 et 15 ans	8	10	6	5	13	9	4	9	6	40	9	2	34	11	6	2	4	7	20	20
Entre 16 et 17 ans	8	9	7	8	10	9	4	9	7	36	14	1	30	6	9	5	4	19	9	26
Entre 18 et 21 ans	20	19	18	22	19	19	25	23	14	17	49	8	10	31	26	13	19	28	15	26
Entre 22 et 24 ans	26	26	28	26	26	25	34	24	31	0	27	31	9	22	23	34	29	18	26	20
Entre 25 et 29 ans	37	35	39	40	32	38	30	35	41	0	0	58	18	30	36	45	43	27	30	7
Ne répond pas	1	1	2	0	0	0	4	1	1	7	1	0	0	0	0	2	1	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	580	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72
MOYENNE	23.0	22.7	23.9	22.7	21.5	22.6	25.4	22.4	23.9	21.2	19.9	24.5	18.0	21.5	22.1	24.8	24.3	20.9	20.9	18.8
MÉDIANE	23.0	23.0	23.0	24.0	23.0	23.0	23.0	23.0	24.0	16.0	20.0	25.0	16.0	22.0	22.0	24.0	24.0	20.0	22.0	18.0
MODE	25.0	24.0	23.0	25.0	25.0	25.0	23.0	25.0	25.0	16.0	22.0	25.0	16.0	25.0	22.0	24.0	25.0	16.0	24.0	17.0

TABLEAU 14 :

Quelle était la chose qui vous intéressait le plus dans le fait de lancer ou de posséder votre propre entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Age			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Être son propre patron/Indépendence	52	52	52	52	58	51	64	55	47	23	49	59	27	59	49	58	57	53	45	31
C'est un revenu/un emploi	20	21	20	21	16	22	13	21	20	24	20	20	26	12	22	23	18	28	26	26
Possibilité de meilleurs revenus/Gagner beaucoup d'argent	18	20	14	19	23	19	12	21	13	28	20	16	27	16	20	17	16	21	27	23
Réalisation personnelle	17	19	19	13	17	17	21	16	19	14	19	17	9	17	16	20	19	9	14	12
Atteindre un but/intérêt dans le domaine	15	14	14	18	19	16	10	15	15	13	16	15	15	13	14	15	15	15	14	7
Créer des emplois	10	12	7	12	10	11	9	10	10	4	12	11	13	6	17	9	10	14	11	10
L'expérience/Le fait de posséder sa propre entreprise	8	12	5	8	0	8	8	7	10	29	6	5	17	7	7	7	5	10	10	15
Pour le plaisir	8	6	12	5	3	8	4	8	8	14	8	6	11	8	9	6	7	6	8	14
L'occasion s'est présentée	6	5	4	9	8	6	2	6	6	2	6	6	1	7	4	7	6	3	3	6
Fournir un produit ou un service	5	5	6	4	5	5	4	5	6	7	4	5	9	0	9	4	5	5	6	5
Contribuer à la collectivité	4	3	3	6	7	4	4	4	4	6	6	3	9	1	6	4	5	3	1	8
C'est mieux qu'être en chômage	4	3	5	6	0	3	11	4	4	1	4	5	0	2	3	6	5	2	3	0
Changement de mode de vie	3	3	5	1	5	3	4	4	3	2	3	3	1	3	1	4	4	0	2	4
Ne voulait pas déménager	3	1	4	6	2	3	5	2	4	0	3	4	0	1	3	5	4	0	1	0
Tradition familiale	2	3	2	1	4	3	0	2	3	1	4	2	3	4	1	2	3	1	0	2
Sécurité/Stabilité	2	2	0	2	4	2	0	1	2	1	1	2	0	5	1	1	2	2	1	0
Fait partie du programme d'études	1	1	0	0	2	1	0	0	1	2	1	0	2	0	2	0	0	0	0	5
Rencontrer des gens/Servir le public	0	0	0	1	2	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	0	0	3	0	0
Pouvoir utiliser ses propres idées	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0
Paraît bien sur le cv	0	1	0	0	0	0	0	1	0	3	0	0	3	0	0	0	0	2	0	1
Avantages fiscaux	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Pouvoir payer ses comptes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autre	5	6	7	4	2	5	7	4	8	6	4	6	1	8	3	6	5	5	8	1

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Rien	1	1	0	2	0	1	0	1	0	0	1	1	4	0	1	0	1	0	1	0
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 15 :

Quel est le plus haut niveau d'éducation que vous avez complété?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
École primaire (1re à 8e années)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Études secondaires, sans diplôme	11	12	7	11	18	12	4	12	7	58	5	5	100	0	0	0	5	17	24	28
Diplôme d'études secondaires ou professionnelles	20	17	26	16	19	18	33	25	12	19	24	19	0	100	0	0	21	20	22	20
Études collégiales ou techniques, sans diplôme	5	4	6	4	0	5	2	4	6	1	5	5	0	0	23	0	5	5	3	4
Diplôme d'études collégiales ou techniques	22	15	26	30	25	22	21	19	28	6	24	24	0	0	0	48	26	15	20	11
Études universitaires, sans diplôme	15	21	12	8	11	16	11	15	15	14	20	13	0	0	77	0	14	21	12	14
Diplôme d'études universitaires	20	22	18	15	24	19	22	19	21	1	12	26	0	0	0	43	20	17	17	20
Formation ou diplôme d'études supérieures	4	2	5	8	3	4	7	3	6	0	4	5	0	0	0	9	5	2	1	0
École de métiers	1	3	0	1	0	2	0	2	0	0	0	2	0	0	0	0	1	2	1	3
Autre	2	3	1	3	0	3	0	2	3	0	5	2	0	0	0	0	3	2	1	0
TAILLE DE L'ÉCHANT. PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANT. NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 16 :

Êtes-vous actuellement inscrit dans un établissement d'enseignement à tempe plein ou à tempe partiel?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui, à plein tempe	15	21	6	15	17	17	4	16	13	75	21	2	59	8	22	6	3	48	30	40
Oui, à tempe partiel	5	5	4	2	11	5	6	4	6	0	4	6	0	5	6	6	5	0	3	11
Non	80	74	89	83	72	78	90	79	82	25	76	91	40	87	73	88	92	52	67	49
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	588	245	174	122	46	511	77	373	215	64	150	374	62	117	115	271	379	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	588	226	95	213	54	545	43	376	212	138	146	304	117	107	112	232	314	67	109	72

TABLEAU 17 a) :

Si vous êtes actuellement aux études, dans quel genre d'établissement d'enseignement êtes-vous inscrit?

École secondaire - premier cycle

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études		Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	24	21	0	29	46	24	0	26	18	32	0	0	33	1	0	19	29	28
Non	76	79	100	71	54	76	100	74	82	68	100	100	67	99	100	81	71	72
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	52	27	8	10	8	52	0	37	16	39	10	4	37	15	7	14	17	12
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	111	34	3	65	9	110	1	68	43	97	11	3	92	19	10	23	34	38

TABLEAU 17 b) :

École secondaire – deuxième cycle

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études		Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	70	60	79	96	64	70	100	71	68	94	33	0	100	22	36	59	91	87
Non	30	40	21	4	36	30	0	29	32	6	67	100	0	78	64	41	9	13
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	40	21	8	7	4	40	0	27	13	27	10	4	25	15	7	11	12	8
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	78	26	3	44	5	77	1	46	32	64	11	3	60	18	10	17	20	28

TABLEAU 17 c) :

Université – premier cycle

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études			Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	49	57	32	44	35	48	57	59	32	64	76	16	39	75	27	24	85	44	45
Non	50	42	68	56	65	51	43	40	68	29	24	84	61	22	73	76	15	56	47
Ne sait pas/Ne répond pas	1	2	0	0	0	1	0	2	0	7	0	0	0	2	0	0	0	0	7
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	76	45	13	11	6	68	7	48	28	11	33	32	12	32	32	28	19	13	10
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	85	46	7	24	8	81	4	56	29	24	35	26	14	43	27	25	20	18	14

TABLEAU 17 d) :

Université – deuxième cycle

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études			Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	40	35	64	12	38	38	54	47	31	22	46	40	0	23	58	42	0	61	41
Non	58	61	36	88	62	60	46	49	69	59	54	60	100	70	42	58	100	39	45
Ne sait pas/Ne répond pas	2	4	0	0	0	2	0	3	0	19	0	0	0	7	0	0	0	0	13
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	41	19	11	6	4	36	6	22	19	4	11	27	7	10	23	21	6	8	5
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	38	18	6	9	5	35	3	20	18	7	9	22	8	10	19	17	4	8	7

TABLEAU 17 e) :

Collège communautaire

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études			Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	35	34	0	52	63	39	0	28	42	24	27	40	45	16	44	31	35	44	30
Non	62	60	100	48	37	57	100	66	58	52	73	60	55	75	56	69	65	56	47
Ne sait pas/Ne répond pas	3	6	0	0	0	3	0	6	0	24	0	0	0	9	0	0	0	0	23
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	25	13	4	6	3	22	3	12	13	3	6	16	7	8	10	12	6	3	3
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	24	12	2	7	3	23	1	11	13	5	5	14	8	7	9	11	4	3	5

TABLEAU 17 f) :

Collège privé

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études			Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	29	24	0	64	100	35	0	23	36	37	15	33	3	20	59	37	0	0	67
Non	66	67	100	36	0	60	100	69	64	31	85	67	97	69	41	63	100	100	0
Ne sait pas/Ne répond pas	4	9	0	0	0	5	0	8	0	31	0	0	0	11	0	0	0	0	33
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	16	8	4	3	1	14	3	9	8	2	4	10	4	7	5	9	4	2	2
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	15	8	2	4	1	14	1	7	8	4	3	8	4	6	5	7	2	2	4

TABLEAU 17 g) :

Autre

	Tous	Province			Langue		Sexe		Âge			Études			Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	71	88	37	100	92	0	49	100	50	27	100	100	38	100	100	27	100	0
Non	23	0	63	0	0	100	40	0	0	73	0	0	49	0	0	73	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	6	12	0	0	8	0	11	0	50	0	0	0	13	0	0	0	0	100
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	11	6	4	1	9	3	7	5	1	4	6	4	5	2	5	4	2	1
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	9	6	2	1	8	1	5	4	2	2	5	3	4	2	4	2	2	1

TABLEAU 17 h) :

Parmi les suivants, quel type d'établissement fréquentiez-vous?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT préa.	PT passé	TP préa.	TP passé
École secondaire - premier cycle	11	9	0	13	29	11	0	12	7	26	0	0	33	1	0	0	0	9	17	17
École secondaire – deuxième cycle	24	20	31	31	22	26	2	26	22	53	9	0	67	21	0	0	8	23	37	37
Université – premier cycle	32	41	22	24	17	30	56	37	23	15	69	16	0	31	77	27	22	57	20	23
Université – deuxième cycle	14	11	38	4	12	12	42	14	15	2	13	34	0	0	8	42	29	0	16	11
Collège communautaire	8	7	0	14	12	8	0	4	14	2	4	20	0	21	4	13	13	7	4	5
Collège privé	4	3	0	8	7	4	0	3	7	2	2	10	0	1	4	10	11	0	0	8
Autre	7	9	8	5	0	7	0	4	12	2	3	20	0	25	7	7	18	3	6	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	115	63	19	21	13	108	7	76	39	47	36	32	37	15	31	32	31	28	29	28
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	181	70	9	87	15	176	5	114	67	116	39	26	92	19	42	27	31	38	50	49

TABLEAU 18 :

Quel certificat, diplôme ou grade avez-vous obtenu ou obtiendrez-vous à la fin de vos études collégiales ou universitaires?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études			Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Autre	43	36	53	46	33	41	59	46	38	32	39	45	34	32	48	43	27	46	50
Baccalauréat en administration des affaires/B.A.A./Commerce	18	16	17	20	21	18	17	22	12	11	20	17	29	15	18	17	19	10	15
Baccalauréat ès sciences (B.Sc.)	11	15	9	4	12	11	9	12	9	13	10	11	0	6	13	10	7	17	11
Baccalauréat ès arts (B.A.)	10	13	8	8	8	11	3	10	10	34	9	9	14	11	10	7	24	9	22
Aucun	7	8	11	2	3	7	12	7	8	1	7	8	8	18	3	9	0	10	1
Gestion des affaires/information	7	6	6	6	13	7	3	6	8	0	9	6	13	2	8	7	9	2	18
Informatique ou domaine connexe	5	3	1	14	0	5	0	7	1	7	7	3	1	3	5	6	2	2	5
Cosmétologie/Coiffure	3	3	4	4	0	3	3	0	7	0	6	2	0	4	3	4	5	0	0
Voyages et tourisme/Hospitalité	3	3	3	2	3	3	0	0	7	0	0	4	0	4	3	3	0	8	0
Diplôme ou certificat en massothérapie	3	3	1	4	2	3	0	1	4	0	2	3	0	3	3	3	0	6	0
Baccalauréat en ingénierie/ingénierie	3	3	1	3	3	3	0	3	2	2	2	3	8	4	2	3	3	3	1
Diplôme d'études secondaires	2	2	3	1	0	1	6	1	4	0	0	3	0	4	1	2	3	0	0
Secrétariat	2	2	3	2	0	2	3	1	4	0	0	3	0	2	2	2	0	2	0
Diplôme ou certificat en éducation de la prime enfance	2	3	0	2	3	2	0	0	4	0	2	2	0	2	2	2	0	3	0
Réparation d'automobiles ou de carrosseries	2	1	1	1	12	2	0	3	0	0	1	2	0	1	2	2	0	0	4
Relations publiques	2	3	1	0	3	1	5	2	2	5	0	2	0	1	2	2	2	0	4
Grade ou diplôme général	2	1	4	1	0	1	9	1	2	0	3	1	0	1	2	2	3	0	0
Services de sécurité	2	1	1	2	6	1	3	2	1	0	1	2	0	1	2	2	0	0	0
Comptabilité/Tenue de livres	2	2	1	2	0	2	0	1	2	0	0	2	0	1	2	1	4	2	0
Finances/Opérations bancaires	1	2	1	0	0	1	0	2	0	0	1	1	0	1	2	1	7	0	0

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études			Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP pas.
Baccalauréat en éducation/Éducation	1	2	0	2	0	1	0	1	1	2	1	1	0	0	2	0	3	0	5
Électronique/Technicien de service	1	1	0	3	0	1	0	2	0	0	1	1	0	1	1	1	0	3	0
Technicien en soins des animaux/Zootechnie	1	1	0	1	3	1	0	0	2	0	2	1	0	1	1	1	0	0	0
Ne sait pas/N'a pas décidé	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	11	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	395	169	114	81	31	349	46	228	167	13	106	277	12	115	267	271	39	47	21
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	357	151	65	105	36	330	27	214	143	29	102	226	14	112	230	226	39	47	25

TABLEAU 19 :

À l'école secondaire, [avez-vous suivi/suivez-vous] des cours qui traitent du démarrage d'une entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	26	18	27	42	16	27	20	30	18	46	44	15	35	38	25	19	22	42	26	29
Non	72	79	73	56	82	71	80	68	79	54	53	83	63	60	74	79	76	56	73	64
De tels cours [ne sont/n'étaient] pas offerts	2	3	0	2	1	2	0	1	3	0	2	2	0	1	1	2	1	2	1	6
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	2
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	577	240	174	120	43	498	78	365	212	52	150	375	50	119	115	271	380	55	84	37
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	556	219	95	192	50	512	44	355	201	105	146	305	85	107	112	232	315	61	95	62

TABLEAU 20 :

En général, diriez-vous que les cours que vous [suivez/avez suivis] à l'école secondaire et qui portent sur le démarrage d'une entreprise [étaient/sont] :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Excellents	14	18	10	16	0	13	20	12	18	37	11	8	29	20	17	3	7	2	30	43
Très bons	41	30	48	44	50	41	47	37	54	32	48	38	23	48	34	44	51	28	24	30
Seulement passables, ou	35	37	36	32	32	35	33	40	20	11	35	44	31	20	42	45	33	48	39	25
Médiocres	9	13	6	8	18	11	0	10	8	17	6	10	18	10	7	9	8	23	4	1
[VOL] Ne sait pas/Ne répond pas	0	2	0	0	0	1	0	1	0	3	0	0	0	2	0	0	0	0	3	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	148	43	48	50	7	132	16	109	38	24	66	58	18	45	29	51	85	23	22	11
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	180	45	24	102	9	171	9	127	53	61	72	47	43	46	37	49	78	27	36	29

TABLEAU 21 :

[Avez-vous suivi/suivez-vous] des cours qui traitent du démarrage d'une entreprise dans un ou plusieurs établissements fréquentés après vos études secondaires?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études			Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	44	39	38	61	46	44	42	43	45	30	40	46	25	38	47	45	41	39	41
Non	56	61	62	39	54	56	58	57	55	70	60	54	75	62	53	55	59	61	59
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	396	169	114	82	31	350	46	229	167	13	105	278	12	115	268	271	39	48	21
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	358	151	65	106	36	331	27	215	143	29	102	227	14	112	231	226	39	48	25

TABLEAU 22 :

En général, diriez-vous que les cours de niveau postsecondaire que vous [suivez/avez suivis] et qui traitent du démarrage d'une entreprise [étaient/sont] :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études			Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Excellents	16	23	11	14	4	17	8	16	16	18	16	16	32	8	18	13	28	12	35
Très bons	55	61	62	46	33	51	79	53	57	39	60	53	36	67	51	56	33	69	32
Seulement passables, ou	22	11	14	30	63	23	13	27	14	43	14	24	31	17	23	23	19	13	34
Médiocres	8	5	13	9	0	9	0	4	13	0	10	7	0	8	8	8	21	5	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	174	66	44	50	14	154	20	99	75	4	42	128	3	44	127	122	16	19	9
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	162	58	26	61	17	149	13	95	67	8	47	107	4	43	114	107	16	21	9

TABLEAU 23 a) :

Je veux maintenant vous questionner sur la formation ou les conseils en affaires qu'il est possible que vous avez obtenus avant ou après le lancement de votre entreprise. Il ne s'agit pas ici de parler de vos études à l'école, au collège ou à l'université. Parmi les suivants s'agissait-il de?

Les conseils d'un mentor ou d'une personne d'affaires expérimentée?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	84	91	75	82	86	88	58	87	77	80	85	84	82	81	84	84	83	83	85	85
Non	15	9	22	18	14	12	35	13	20	14	13	16	18	16	16	15	16	17	8	15
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	3	0	0	0	7	0	3	6	2	0	0	4	0	1	0	0	7	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	577	240	174	120	43	498	78	365	212	52	150	375	50	119	115	271	380	55	84	37
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	556	219	95	192	50	512	44	355	201	105	146	305	85	107	112	232	315	61	95	62

TABLEAU 23 b) :

Un cours en ligne?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	7	8	6	7	7	8	1	8	5	14	2	8	13	8	2	8	8	2	8	8
Non	92	92	92	93	93	92	95	92	93	81	98	92	87	90	97	92	92	98	88	92
Ne s'applique pas à mon entreprise	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	1	0	2	0	0	0	4	0	1	6	0	0	0	3	0	0	0	0	4	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	577	240	174	120	43	498	78	365	212	52	150	375	50	119	115	271	380	55	84	37
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	556	219	95	192	50	512	44	355	201	105	146	305	85	107	112	232	315	61	95	62

TABLEAU 23 c) :

Des ateliers portant sur les affaires?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	50	57	43	50	36	50	48	48	54	43	53	50	38	48	55	50	52	49	45	43
Non	50	42	57	50	64	49	52	52	45	57	47	50	62	51	45	50	47	51	55	57
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	577	240	174	120	43	498	78	365	212	52	150	375	50	119	115	271	380	55	84	37
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	556	219	95	192	50	512	44	355	201	105	146	305	85	107	112	232	315	61	95	62

TABLEAU 23 d) :

De la formation en tenue de livres ou en comptabilité?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	60	60	63	58	54	59	65	58	64	60	59	60	45	57	56	65	61	55	55	65
Non	39	40	35	42	46	41	29	42	33	34	41	39	55	39	44	34	39	45	41	35
Ne s'applique pas à mon entreprise	0	0	1	0	0	0	2	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	2	0	0	0	4	0	2	6	0	0	0	4	0	0	0	0	4	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	577	240	174	120	43	498	78	365	212	52	150	375	50	119	115	271	380	55	84	37
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	556	219	95	192	50	512	44	355	201	105	146	305	85	107	112	232	315	61	95	62

TABLEAU 23 e) :

De la formation visant le marketing?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	57	69	49	53	41	59	47	58	55	61	62	55	55	45	59	63	55	58	62	64
Non	42	31	51	47	59	41	53	42	44	38	38	45	44	54	41	37	44	42	38	36
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	577	240	174	120	43	498	78	365	212	52	150	375	50	119	115	271	380	55	84	37
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	556	219	95	192	50	512	44	355	201	105	146	305	85	107	112	232	315	61	95	62

TABLEAU 23 f) :

De la formation visant la motivation du personnel?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	34	37	30	33	35	36	19	38	27	39	35	33	30	35	33	33	36	34	31	24
Non	65	61	70	67	59	62	81	62	70	60	63	66	67	61	66	66	63	66	65	76
Ne s'applique pas à mon entreprise	1	1	0	1	4	1	0	0	1	1	1	0	3	1	0	1	0	0	3	0
Ne sait pas/Ne répond pas	1	2	0	0	2	1	0	0	2	0	0	1	0	3	1	0	1	0	1	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	577	240	174	120	43	498	78	365	212	52	150	375	50	119	115	271	380	55	84	37
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	556	219	95	192	50	512	44	355	201	105	146	305	85	107	112	232	315	61	95	62

TABLEAU 23 g) :

De la formation visant le cybercommerce ou le commerce électronique?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	20	23	18	17	13	20	19	22	16	11	22	20	7	17	20	24	20	5	28	21
Non	78	74	78	82	85	79	73	77	79	81	76	78	88	79	79	74	77	93	67	79
Ne s'applique pas à mon entreprise	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	2	2	4	0	2	1	8	1	5	8	1	2	4	4	0	2	2	2	5	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	577	240	174	120	43	498	78	365	212	52	150	375	50	119	115	271	380	55	84	37
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	556	219	95	192	50	512	44	355	201	105	146	305	85	107	112	232	315	61	95	62

TABLEAU 23 h) :

De la formation visant l'exportation?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Age			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	12	9	9	20	13	11	18	12	11	3	8	14	6	11	9	15	14	3	8	9
Non	87	89	90	79	85	88	78	87	86	89	92	84	92	85	89	85	85	93	88	91
Ne s'applique pas à mon entreprise	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	2	0	1	2	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	2	0	1	1	4	0	2	7	0	0	2	4	0	0	0	1	4	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	577	240	174	120	43	498	78	365	212	52	150	375	50	119	115	271	380	55	84	37
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	556	219	95	192	50	512	44	355	201	105	146	305	85	107	112	232	315	61	95	62

TABLEAU 23 i) :

De la formation visant la planification d'entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Age			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	64	70	52	71	52	66	51	64	63	78	68	60	58	69	63	63	60	74	69	73
Non	36	29	48	29	48	34	49	36	36	21	32	40	42	30	37	37	40	26	31	26
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	577	240	174	120	43	498	78	365	212	52	150	375	50	119	115	271	380	55	84	37
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	556	219	95	192	50	512	44	355	201	105	146	305	85	107	112	232	315	61	95	62

TABLEAU 23 j) :

De la formation visant les compétences en gestion?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	57	60	54	58	49	58	53	59	53	64	60	55	60	54	53	60	57	58	52	62
Non	42	39	44	42	51	42	43	41	45	30	40	45	40	42	47	40	42	42	45	38
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	2	0	0	0	4	0	2	6	0	0	0	4	0	0	0	0	4	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	577	240	174	120	43	498	78	365	212	52	150	375	50	119	115	271	380	55	84	37
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	556	219	95	192	50	512	44	355	201	105	146	305	85	107	112	232	315	61	95	62

TABLEAU 23 k) :

De la formation visant les ventes?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	58	64	60	50	39	59	49	61	54	68	61	55	57	57	61	57	58	56	60	61
Non	42	36	40	49	61	40	51	39	45	31	39	44	43	43	37	43	42	44	38	39
Ne s'applique pas à mon entreprise	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	2	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	577	240	174	120	43	498	78	365	212	52	150	375	50	119	115	271	380	55	84	37
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	556	219	95	192	50	512	44	355	201	105	146	305	85	107	112	232	315	61	95	62

TABLEAU 23 I) :

Autre formation?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Sur le réseautage	2	3	2	2	0	2	4	2	3	6	1	2	6	2	0	3	3	0	2	4
Sur le service à la clientèle/Sur les relations avec les clients	4	6	2	2	4	4	0	3	5	1	1	5	0	0	0	7	4	4	5	1
Sur la gestion du temps	1	1	2	0	0	1	4	1	1	1	2	1	1	0	0	2	2	0	0	1
Sur les ressources humaines	1	2	2	1	0	2	0	1	3	3	1	2	0	0	1	3	2	0	0	4
Sur la planification d'entreprise ou la gestion	2	2	0	3	0	2	0	1	2	1	2	1	0	2	1	2	1	0	2	7
Aucune formation	172	168	172	180	176	175	155	178	163	155	184	170	163	172	173	172	171	190	168	166
Autre formation	20	22	21	12	19	17	37	16	26	36	11	21	31	25	25	14	20	7	25	23
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	577	240	174	120	43	498	78	365	212	52	150	375	50	119	115	271	380	55	84	37
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	556	219	95	192	50	512	44	355	201	105	146	305	85	107	112	232	315	61	95	62

TABLEAU 24 :

Si vous pouviez profiter des services d'un mentor, c'est-à-dire d'une personne d'affaires expérimentée qui vous offrirait gratuitement des conseils en affaires, dans quelle mesure seriez-vous intéressé à en profiter? Seriez-vous :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Très intéressé	65	61	67	70	63	64	68	61	72	56	68	65	52	66	66	68	64	73	60	71
Moyennement intéressé	26	28	26	22	26	27	21	29	21	39	24	25	41	26	21	24	26	22	27	28
Peu intéressé	5	6	2	7	7	5	7	6	4	3	7	5	4	2	11	4	5	3	10	1
Pas du tout intéressé	3	3	4	1	3	3	4	3	3	1	0	4	0	4	3	2	3	1	3	0
Ne sait pas/Ne répond pas	1	2	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	2	1	0	1	1	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 25 a) :

Certains jeunes propriétaires d'entreprises affirment manquer de compétences en affaires, ce qui nuit à la croissance de leur entreprise. Le cas échéant, dans lequel ou lesquels des secteurs suivants estimez-vous avoir besoin d'améliorer vos compétences en affaires?

Tenue de livres ou comptabilité

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	56	57	59	49	54	55	61	57	53	49	55	57	46	60	57	55	57	53	51	63
Non	44	43	41	50	44	45	39	42	47	51	45	42	54	40	43	44	43	47	49	35
Ne s'applique pas à mon entreprise	0	0	0	1	2	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	2
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	148	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 25 b) :

Marketing

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	45	42	47	47	54	45	48	44	48	40	41	48	35	50	46	44	48	42	45	29
Non	54	57	52	53	46	54	52	55	52	60	57	52	60	50	53	56	51	58	55	71
Ne s'applique pas à mon entreprise	1	1	2	0	0	1	0	1	1	0	2	0	4	0	1	0	1	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**589**	**246**	**174**	**122**	**46**	**511**	**78**	**374**	**215**	**64**	**150**	**375**	**62**	**119**	**115**	**271**	**380**	**58**	**89**	**41**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 25 c) :

Motivation du personnel

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	29	29	35	24	20	27	43	31	27	39	28	28	33	30	28	29	28	31	26	42
Non	65	63	62	73	73	68	49	66	64	57	69	66	61	67	68	65	68	65	62	55
Ne s'applique pas à mon entreprise	5	7	3	2	7	4	8	2	9	3	3	6	4	2	4	6	4	2	11	3
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	2	1	0	1	1	2	1	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 25 d) :

Cybercommerce

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	62	59	58	69	68	64	46	61	63	68	62	61	58	57	68	62	61	72	60	62
Non	32	35	34	26	28	30	42	34	28	28	34	32	33	35	29	33	34	26	31	33
Ne s'applique pas à mon entreprise	2	3	2	2	0	2	2	1	5	1	1	3	0	2	2	3	2	0	4	0
Ne sait pas/Ne répond pas	4	3	6	3	4	3	10	4	4	3	3	4	8	6	1	2	3	2	4	5
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 25 e) :

Exportation

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	60	61	60	63	50	62	49	62	57	77	59	58	69	54	62	62	55	81	60	75
Non	28	28	27	28	37	26	40	29	27	14	31	30	26	32	23	28	31	18	30	20
Ne s'applique pas à mon entreprise	11	10	13	9	13	11	11	8	16	6	10	12	3	13	16	10	13	0	10	5
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	1	0	0	0	0	1	3	0	0	2	1	0	0	0	1	1	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 25 f) :

Planification d'entreprise

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	35	32	41	26	47	34	42	33	37	28	28	39	28	39	31	37	34	32	42	33
Non	65	67	58	74	53	66	58	66	62	72	72	60	72	61	66	63	65	68	58	67
Ne s'applique pas à mon entreprise	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	2	0	1	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 25 g) :

Compétences en gestion

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	36	30	46	33	37	34	51	35	38	29	34	38	30	42	32	36	39	25	25	49
Non	62	67	54	66	63	65	49	64	59	70	65	60	68	58	65	62	60	72	72	47
Ne s'applique pas à mon entreprise	1	2	0	0	0	1	0	0	2	0	0	1	0	0	0	1	0	0	3	3
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	2	0	3	0	1	3	1	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 25 h) :

Vente

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	32	27	38	29	36	30	42	29	36	28	30	33	24	32	34	32	30	30	37	31
Non	67	71	60	68	62	69	54	70	60	71	69	65	75	67	65	65	68	70	60	67
Ne s'applique pas à mon entreprise	2	1	2	2	2	1	4	1	4	0	1	2	0	1	2	2	2	0	3	0
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 25 i) :

Autre

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	5	7	3	5	2	6	0	5	5	2	4	6	2	7	4	5	7	0	3	2
Non	93	92	95	93	98	92	100	93	94	92	96	93	93	93	96	93	92	94	96	94
Publicité/Autoréclame	2	1	3	2	0	2	0	2	1	5	0	1	5	0	0	2	1	6	0	3
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 26 :

Si vous deviez suivre une formation pour améliorer vos compétences en affaires, lequel des modes ci-dessous préféreriez-vous? Choisiriez-vous :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
En ligne sur Internet, en procédant à votre rythme	20	17	23	21	22	19	28	19	22	13	18	22	17	20	21	21	21	15	20	14
Individuelle avec un moniteur ou un conseiller en affaires	34	32	36	34	33	34	34	34	33	32	41	31	30	34	40	32	33	40	32	34
En salle de classe, avec d'autres jeunes gens d'affaires	16	16	12	19	16	16	15	15	17	23	10	16	23	11	12	16	16	11	19	20
Sous forme d'ateliers d'un ou de deux jours, avec d'autres jeunes gens d'affaires	28	34	24	22	29	30	17	30	25	31	27	28	29	28	25	29	27	34	26	33
Sous une autre forme	1	1	2	2	0	2	0	1	2	1	1	2	0	4	1	1	2	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	1	0	2	2	0	1	5	1	2	0	2	1	0	3	0	1	1	0	3	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 27 :

Au cours de la dernière année, votre entreprise comptait en moyenne combien d'employés, en vous excluant?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Aucun	29	31	25	30	22	27	37	24	37	34	30	27	27	28	24	30	24	32	41	40
Un	18	19	13	21	16	19	10	18	17	19	15	18	28	15	16	17	16	17	22	18
Deux	18	13	24	21	22	18	22	19	17	15	26	16	16	20	18	19	19	25	15	14
Trois à cinq	22	25	21	18	12	23	11	24	17	12	23	23	20	18	28	21	24	22	14	19
Six ou plus	14	11	17	9	28	13	20	14	12	20	6	16	10	19	14	13	16	4	9	9
Ne se souvient pas	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72
MOYENNE	3.0	3.0	3.3	2.6	3.8	3.0	3.6	3.3	2.5	3.5	2.2	3.3	3.0	3.7	2.8	3.0	3.4	1.9	2.2	2.9
MÉDIANE	2.0	1.0	2.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	1.0	1.0	2.0	2.0	1.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	1.0	1.0

TABLEAU 28 :

Lequel des deux énoncés suivants correspond le mieux à votre façon de penser? Diriez-vous que :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Vous aimeriez que votre entreprise prenne de l'expansion sur les plans des ventes et des marchés	82	83	78	87	79	83	77	82	81	66	82	84	79	80	81	84	86	43	75	32
Vous êtes satisfait(e) de la taille actuelle de votre entreprise	18	16	22	13	21	17	23	17	19	32	18	16	19	19	19	16	14	57	25	68
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	0	1	0	2	0	0	2	1	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	502	195	166	99	41	427	75	326	176	42	123	337	45	103	94	242	378	13	88	9
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	457	174	90	145	48	415	42	305	152	69	115	273	64	87	84	205	313	12	105	9

TABLEAU 29 :

Le cas échéant, quel est le principal obstacle que vous avez rencontré lors du lancement de votre entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Manque d'argent/de financement/de capitaux	60	64	58	54	62	62	44	64	51	55	52	64	47	58	65	62	64	55	51	53
Besoin de formation/d'éducation	8	6	10	10	9	8	12	11	5	13	6	9	9	13	8	7	9	10	8	5
Commercialisation/Publicité	8	7	12	8	6	7	20	6	13	11	10	8	8	5	7	11	8	7	11	10
Trop jeune/Ne pas être pris au sérieux	7	6	9	10	1	7	5	8	6	5	15	4	7	5	11	7	8	8	2	6
Vente/Maintien des profits/Clientèle	6	6	4	7	9	6	4	5	7	6	5	6	5	3	6	7	6	5	5	6
Difficulté à trouver des employés qualifiés/du personnel	5	5	9	1	4	4	12	4	7	6	5	6	1	6	9	5	5	8	6	5
Besoin de plus d'information	4	4	4	4	8	5	0	4	5	2	3	5	2	0	4	7	4	7	4	0
Difficulté à trouver les marchés pour produits et services	4	5	1	6	4	4	2	4	4	2	6	4	4	1	4	6	4	1	5	7
Organisation de l'entreprise/lancement	4	4	3	4	6	5	0	4	4	8	0	5	7	5	1	4	4	4	7	2
Trouver un bon endroit/assez d'espace	4	6	3	3	0	3	8	3	5	5	4	3	4	5	5	4	3	1	7	7
Compétences en affaires et en gestion	4	4	4	2	2	4	2	4	2	0	5	4	6	4	2	4	4	2	2	0
Trouver des fournisseurs/Accessibilité du produit	3	3	4	2	2	3	4	3	4	10	2	3	9	1	6	3	3	10	2	3
Réglementation et bureaucratie	3	4	4	2	6	3	6	4	3	1	3	4	0	3	7	4	3	5	4	0
Élaborer un plan d'affaires	3	5	2	2	1	3	4	3	4	1	5	3	1	2	4	4	3	7	2	3
Rien/Aucun obstacle	3	3	4	2	0	2	8	3	3	0	1	4	2	5	4	2	4	3	0	3
Manque de temps/Trop occupé(e)	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	4	2	2	4	1	3	2	2	5	2
Concurrence	3	2	6	1	0	2	6	2	3	2	3	2	3	2	4	2	3	0	3	0
Manque d'intérêt	1	1	3	1	0	1	5	1	2	2	3	1	2	2	2	1	1	0	0	6
Recherche la bonne occasion d'affaires	1	1	1	2	2	1	0	1	2	4	1	1	4	2	0	1	1	2	1	6
Trouver le matériel nécessaire	1	1	1	2	0	1	2	1	1	2	1	1	4	0	1	1	1	0	3	3
Peur	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	1	0	2	0	1	1	2	1	0
Établir l'entreprise/Se faire un nom	1	0	0	3	2	1	0	1	0	1	1	1	2	2	1	0	1	0	1	0

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Service à la clientèle/Servir le public	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	4	0	4
Demande peu élevée pour le produit ou le service	1	0	1	1	0	0	2	1	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	2
Transport/Voyage	0	1	0	0	0	1	0	0	1	3	1	0	2	0	1	0	0	0	0	2
État de l'économie	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	2	0	1	0	0	2	0	0
Risque financier trop grand	0	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	1	1	0
Encore aux études	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0
Taxes élevées	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	2	0	0
Créer un produit	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0
Autre obstacle	9	11	10	7	3	8	13	10	8	8	7	10	7	8	11	9	9	9	11	4
Ne sait pas/Ne répond pas	1	0	2	4	0	1	3	1	2	0	2	1	3	1	1	2	1	2	5	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	69	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 30 :

De même, le cas échéant, quel est le principal obstacle que vous avez rencontré relativement à la préservation et à l'expansion de votre entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Manque d'accès soutenu à de l'argent/à du financement/à des capitaux	39	40	39	37	43	41	25	41	36	17	32	46	29	37	36	42	42	30	32	34
Commercialisation/Publicité	12	8	19	8	14	9	28	12	12	10	15	11	9	7	10	15	13	8	10	7
Vente/Maintien des profits/Clientèle	9	10	8	9	1	9	6	9	9	10	7	9	7	7	7	11	9	11	7	8
Manque de temps/Trop occupé(e)	8	10	8	6	4	8	4	8	7	15	5	8	11	7	8	8	5	3	24	5
Difficulté à trouver des employés qualifiés/du personnel	7	8	7	4	7	8	2	8	4	2	6	8	4	8	9	7	8	6	2	7
Concurrence	5	4	8	2	3	4	9	6	3	2	6	5	3	10	6	3	6	3	2	6
Endroit/Espace	4	6	1	4	5	4	2	2	7	6	4	4	5	2	5	4	4	2	6	7
Difficulté à trouver les marchés pour produits et services	4	2	5	6	2	5	0	5	3	6	7	2	4	4	3	5	4	0	1	12
Manque de compétences en affaires/en gestion	4	5	3	4	3	4	4	3	5	5	1	5	4	3	5	4	3	9	5	6
Dépenses/Maintenir les coûts au minimum	3	5	3	2	2	4	2	2	5	2	3	4	2	2	3	5	4	4	0	9
Accessibilité du produit/Maintien de l'approvisionnement	3	2	3	4	0	3	2	2	5	5	3	2	4	0	4	3	3	3	2	4
Besoin de plus d'information	2	2	3	1	3	2	6	2	3	6	2	2	1	1	1	4	3	3	0	4
Perfectionnement/Suivre les progrès technologiques/matériel	2	1	1	3	4	2	1	2	1	1	1	2	1	3	2	1	2	1	0	4
Réglementation et bureaucratie	2	3	1	1	2	2	0	1	3	3	1	2	2	1	1	3	1	3	3	0
État de l'économie	2	1	1	3	2	1	2	1	3	0	2	2	0	1	2	2	2	6	0	0
Trop jeune	1	0	3	2	0	1	6	2	1	5	1	1	0	3	2	1	2	2	0	0
Manque d'intérêt	1	2	2	1	0	1	4	1	1	1	1	2	2	3	1	1	1	3	3	0
Conditions météorologiques	1	2	1	1	0	2	0	2	0	3	0	1	7	2	0	0	2	1	0	0
Demande peu élevée pour le produit ou le service	1	1	0	2	0	1	0	0	1	2	0	1	4	0	0	1	1	2	0	0
Besoin de formation/d'éducation	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	3	0	0
Taxes élevées	0	0	0	2	2	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	2	0	0
Maintien des activités de l'entreprise	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	2	0	0	0	1	0	0	0
Manque de compétences techniques	0	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
A un emploi	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
Situation personnelle (par ex. un divorce)	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Risque financier trop grand	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	2	0	0

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Autre obstacle	9	11	12	6	1	8	17	9	9	20	10	7	7	17	7	7	8	21	8	10
Aucun obstacle/N'a pas agrandi son entreprise	7	5	10	6	5	5	17	5	9	3	5	8	7	9	9	5	7	4	8	1
Ne sait pas/Ne répond pas	8	6	8	13	10	8	9	8	9	9	8	8	10	12	11	5	7	9	12	6
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 31 :

Laquelle des six mesures suivantes aiderait le plus les jeunes qui veulent lancer leur propre entreprise? Est-ce que ce serait :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Profiter des conseils d'un mentor/d'une personne d'affaires expérimentée	32	35	25	34	36	32	30	34	29	27	28	34	27	30	34	33	31	36	27	41
Faire un stage dans une entreprise	18	17	21	15	14	18	12	18	17	28	25	13	26	17	22	16	16	36	14	16
Assister à des cours ou à des ateliers sur le démarrage d'une entreprise	19	14	22	23	20	17	30	15	25	14	17	21	20	19	14	21	19	11	25	10
Faire de l'observation dans une entreprise	13	16	10	12	12	14	6	14	11	11	11	14	15	13	10	13	13	10	16	17
Faire des recherches sur les formes d'entreprise en ligne	1	2	1	0	0	1	0	1	2	2	1	1	0	1	4	0	1	0	3	2
Obtenir de l'aide pour identifier une bonne idée d'entreprise	13	10	16	14	15	13	17	14	12	18	13	12	11	14	13	14	14	5	12	11
Autre	3	5	2	1	4	3	0	4	2	0	3	3	2	4	3	2	4	2	1	2
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	3	0	0	1	5	1	2	0	2	1	0	1	0	2	2	0	1	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 32 a) :

J'aimerais maintenant vous poser quelques questions sur les personnes ou les facteurs qui ont influé sur votre choix de carrière d'entrepreneur. Dans l'ensemble, quelle importance accordez-vous :

À vos conseillers en orientation à l'école secondaire. Diriez-vous qu'ils ont été :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Très important	4	3	3	6	1	3	7	2	6	5	4	4	9	1	2	5	3	0	6	4
Assez important	9	7	10	11	8	10	7	9	10	11	14	7	15	11	8	8	9	8	8	13
Pas très important	22	20	16	33	29	21	30	24	21	22	26	21	16	28	21	20	20	29	26	24
Pas du tout important	64	68	69	49	62	65	56	65	62	60	57	67	59	58	68	68	67	61	60	57
N'a pas encore fait de choix de carrière	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	3	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	2
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 32 b) :

À vos enseignants. Diriez-vous qu'ils ont été :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Très importants	19	23	14	19	17	20	13	17	23	18	23	18	24	13	16	22	18	21	18	26
Assez importants	33	29	33	37	39	33	27	38	23	48	40	27	39	33	39	28	32	31	40	27
Pas très importants	22	21	22	22	19	19	37	18	27	20	22	22	18	19	21	24	22	21	20	24
Pas du tout importants	26	27	29	22	26	27	23	26	26	14	16	33	19	35	22	26	29	24	22	23
N'a pas encore fait de choix de carrière	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	3	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 32 c) :

À vos parents/aux membres de votre famille/à vos tuteurs. Diriez-vous qu'ils ont été :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Très importants	61	58	61	65	59	62	52	59	63	63	71	56	71	62	61	57	63	55	55	59
Assez importants	26	26	25	25	27	25	29	27	23	21	19	29	16	24	27	29	25	24	31	24
Pas très importants	8	9	8	6	9	8	13	8	9	15	9	7	7	12	7	8	7	12	10	14
Pas du tout importants	5	6	5	4	4	5	6	6	4	0	1	8	7	2	5	7	5	9	4	3
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 32 e) :

Aux médias. Diriez-vous qu'ils ont été :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Très importants	7	7	3	12	9	8	2	7	7	6	6	7	11	9	4	7	6	5	10	11
Assez importants	27	30	27	23	18	26	30	25	30	31	28	26	35	21	36	25	27	37	20	27
Pas très importants	30	30	26	32	41	30	27	30	29	32	31	29	24	29	27	32	27	28	39	37
Pas du tout importants	36	33	44	32	32	35	41	37	34	31	35	37	28	41	34	36	40	30	29	25
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	1	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 32 g) :

Aux entrepreneurs ou gens d'affaires locaux. Diriez-vous qu'ils ont été :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Très importants	34	34	32	38	38	36	26	38	29	48	37	31	44	38	32	32	34	33	35	39
Assez importants	38	37	41	35	35	36	51	36	41	30	40	38	32	38	38	39	36	48	37	33
Pas très importants	17	15	18	18	17	17	13	16	18	20	15	17	19	9	19	19	17	10	19	21
Pas du tout importants	11	14	9	9	10	11	10	10	12	2	8	13	5	14	11	10	12	9	9	7
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 32 h) :

Aux activités et au matériel promotionnels comme les dépliants et les salons professionnels qui annoncent des choix de carrières. Diriez-vous qu'ils ont été :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Très importants	13	13	10	18	13	14	9	11	17	22	12	13	33	10	11	11	10	24	18	21
Assez importants	30	31	24	38	30	31	23	32	28	32	39	27	25	38	26	29	29	37	24	41
Pas très importants	29	30	30	27	32	28	35	32	25	25	27	31	14	27	38	30	32	25	25	21
Pas du tout importants	27	26	35	18	25	26	31	25	30	22	23	29	28	24	25	29	29	13	34	17
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	1	0	0	0	2	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 32 i) :

À l'information et aux programmes gouvernementaux destinés à aider les jeunes. Diriez-vous qu'ils ont été :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Très importants	34	38	31	38	16	33	45	31	40	40	36	33	48	38	36	29	34	38	30	38
Assez importants	35	31	37	40	41	35	35	35	35	28	35	37	19	36	35	39	35	39	35	31
Pas très importants	14	15	11	11	22	15	5	16	10	14	13	14	17	11	16	13	13	15	14	20
Pas du tout importants	16	15	21	10	21	17	15	18	14	18	16	16	16	15	13	19	18	9	20	11
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 33 :

Où les jeunes peuvent-ils obtenir un soutien financier qui leur est destiné expressément pour lancer leur propre entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Banques/Fiducies/Caisses populaires/Établissements financiers	38	42	38	28	48	39	34	39	38	25	34	43	26	35	41	42	40	22	38	42
Programmes de l'APECA	16	14	21	15	9	16	13	18	12	3	14	19	2	18	18	17	19	5	10	13
Famille	16	19	15	12	12	16	15	18	13	22	10	17	16	13	15	17	14	17	20	18
Aide du Programme de développement des entreprises de l'APECA	15	18	9	15	20	16	11	17	11	2	12	18	5	13	12	20	16	13	13	15
Corporations locales de développement économique	13	11	10	22	9	13	13	11	16	3	10	16	12	5	19	13	15	17	7	0
Programme de capital d'appoint/de ConneXion Jeunes Entrepreneurs	10	12	7	8	14	11	3	11	8	5	12	10	7	7	14	11	10	12	5	13
Programmes de Développement des ressources humaines Canada (DRHC)	9	7	7	17	9	9	7	10	7	7	8	10	9	8	8	10	9	15	6	7
Programmes de la Banque de développement du Canada	7	7	6	11	3	7	8	8	5	1	5	9	1	5	6	11	8	3	7	1
Sources de capital-risque	6	6	10	3	2	6	9	8	4	6	10	5	8	2	8	7	7	8	5	0
Gouvernement provincial	6	4	9	7	2	4	16	8	3	6	6	6	2	12	1	7	7	5	0	11
Programme CJE	6	14	0	0	0	7	0	6	5	21	8	2	15	3	9	4	2	17	6	16
Gouvernement fédéral	4	4	4	6	0	4	5	6	2	3	7	3	0	5	5	4	4	4	5	9
Subventions/programmes du gouvernement	4	4	4	2	7	5	0	5	3	9	1	5	6	5	5	3	4	12	2	5
Programme de prêts aux entreprises	4	8	2	2	2	5	0	4	5	4	3	5	6	2	5	4	3	8	6	4
Amis	4	5	4	1	2	4	6	5	3	2	1	5	2	1	4	5	4	4	3	3
Centres d'initiatives et d'emplois du YMCA	4	4	0	10	0	4	0	5	2	7	4	3	3	4	3	4	4	5	1	4
Économies personnelles/Financement	3	5	4	1	2	3	6	3	3	0	1	5	0	2	0	6	3	0	7	0
Centre de développement et d'éducation en entrepreneuriat (CDEE)	3	6	1	0	1	3	2	3	2	0	0	4	2	2	4	2	4	0	2	0
Programme d'EÉET	2	3	1	2	6	3	0	3	1	0	2	3	2	2	2	3	3	0	1	0
Banque de développement du Canada	2	1	5	2	1	1	9	2	2	0	6	1	2	1	2	3	2	6	1	0

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Programme de prestations pour travailleurs autonomes	2	2	1	4	4	3	0	3	1	0	2	3	0	3	1	3	2	2	2	2
Financement du gouvernement provincial	2	2	4	1	0	2	2	2	2	1	4	2	0	0	2	4	2	0	4	0
Association canadienne des jeunes entrepreneurs	2	1	2	2	6	2	0	2	2	0	1	2	0	2	1	3	3	0	1	0
Programme Jeunes entrepreneurs/programmes jeunesse	2	0	0	8	0	2	0	2	2	7	4	0	6	1	3	1	0	2	3	11
Open For Business	2	4	0	0	0	2	0	2	2	2	1	2	1	1	5	1	1	0	4	3
Commission économique du Grand Moncton	1	0	4	0	0	1	2	1	1	0	0	2	0	1	1	1	2	0	0	0
Subventions	1	1	2	1	0	1	0	1	1	1	2	1	0	3	0	1	2	1	0	0
Prêts/Prêts aux petites entreprises	1	1	2	1	0	1	0	1	1	0	2	1	2	0	1	1	2	0	0	0
YMCA	1	1	1	2	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0
Ministère du développement économique/Corporation de développement économique	1	2	0	0	0	1	0	1	1	0	2	1	0	0	2	1	1	2	1	0
Propriétaires d'entreprise/Entreprises locales	1	1	0	1	2	1	0	1	0	3	0	1	3	1	0	0	1	0	0	3
Centres d'affaires des universités	1	1	1	1	0	1	2	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0
Programmes du Centre de services aux entreprises du Canada	1	1	0	0	2	1	0	0	1	0	0	1	0	0	3	0	1	0	0	0
Il n'y a pas de soutien disponible	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0
Actionnaires	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	3	0	0	0	0	0	1	0
Écoles/Centres d'apprentissage	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0
Jeunes entreprises	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0
Commanditaires	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0
Autre soutien	22	22	29	17	13	21	28	20	25	19	18	24	15	22	21	23	24	20	21	21
Ne sait pas/Ne répond pas	6	3	6	9	12	5	7	4	9	8	7	5	8	10	1	5	6	5	8	5

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 34 :

Comment avez-vous appris l'existence de l'aide financière offerte aux jeunes?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT pas.	TP prés.	TP pas.
Organismes de développement	17	17	15	20	20	18	14	16	20	4	12	22	6	8	20	21	18	22	12	17
École/université/collège communautaire	14	20	9	10	6	13	15	12	16	31	23	7	20	13	14	12	8	19	20	34
Personne d'affaires/entrepreneur	11	7	18	10	11	11	11	12	10	6	17	10	4	16	8	13	13	6	3	20
Amis	11	10	11	13	17	11	15	11	12	11	11	12	15	7	8	12	9	15	12	14
Banques/établissements financiers	8	8	8	5	13	8	5	7	9	5	8	8	11	5	4	11	10	3	3	10
Internet/Web	8	9	7	5	6	8	6	7	9	5	3	10	5	5	8	10	9	5	8	5
Parents/tuteurs/famille	8	8	8	5	11	7	11	6	11	14	9	6	11	10	11	4	8	6	5	9
Bouche à oreille	6	5	10	4	4	6	12	7	5	5	6	7	7	6	11	5	7	0	11	2
Journaux/magazines	6	5	11	5	0	6	8	6	8	2	5	7	2	7	6	7	8	6	2	2
Brochure	6	4	4	10	8	5	6	7	4	3	6	6	2	6	6	6	6	5	5	9
Gouvernement	4	4	2	5	6	4	4	4	3	6	3	3	0	7	1	3	3	0	3	9
Recherche personnelle	3	3	3	4	1	3	2	4	2	0	4	3	0	2	8	3	4	2	2	0
APECA	3	2	7	1	2	2	8	4	2	0	4	4	4	5	3	2	4	0	0	0
Open for Business	3	7	0	0	0	3	0	3	2	3	3	2	1	1	5	3	2	4	4	0
Télévision	3	2	1	5	4	3	2	2	3	3	1	3	2	3	3	3	3	3	0	3
DRHC	2	4	0	3	1	3	0	2	2	0	2	3	0	3	2	2	2	5	4	0
Ateliers/conférences	2	3	1	2	1	2	0	2	2	2	2	2	0	1	4	2	2	3	1	0
Mentor	2	1	3	0	1	1	4	2	1	0	4	1	0	4	3	0	1	5	2	3
Ressources humaines	2	1	3	1	0	1	2	2	0	0	4	1	0	4	3	0	2	0	0	0
Au travail	1	1	1	2	2	1	2	1	1	0	2	2	0	1	0	3	2	0	3	0
Centres de services aux entreprises	1	1	0	1	10	2	0	1	2	0	1	2	2	1	1	1	1	0	3	0
Radio	1	1	2	1	0	1	2	0	3	1	0	2	1	0	2	1	1	3	0	2
DRHC	1	1	1	2	0	1	0	2	0	0	2	1	0	1	2	1	2	0	2	0

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT pas.	TP prés.	TP pas.
Programme Jeunes entrepreneurs	1	0	2	3	0	1	0	1	1	5	2	0	4	3	0	0	1	1	1	6
Centre d'emploi	1	2	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	2	1	0	1	2	2	0
Conseiller en orientation	1	1	2	0	0	1	0	1	0	1	2	0	1	2	0	1	1	2	0	3
Agents du gouvernement/bureaux du gouvernement local	1	2	0	1	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	2	1	1	2	2	0
Chambres de commerce	1	1	1	0	2	1	2	2	0	3	0	1	2	1	0	1	1	0	1	0
Affiche/babillard	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	2	0	0	0	0	2	0	1
Jeunes entreprises	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2
Ligne 1-800 pour les carrières et les affaires	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autre	13	13	15	15	8	14	8	12	15	7	9	16	9	10	15	14	16	11	8	9
Ne sait pas/Ne répond pas/S/O	5	5	3	6	12	5	4	6	3	11	2	5	11	6	3	4	5	2	9	3
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	571	241	168	117	45	497	74	366	205	63	143	364	62	111	115	264	367	57	85	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	571	222	92	205	52	529	42	367	204	135	140	296	115	101	110	226	304	65	105	71

TABLEAU 35 :

Selon vous, y a-t-il de l'aide non financière offertre aux jeunes qui souhaitent lancer une entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	66	73	62	57	62	65	70	65	67	74	67	64	56	60	65	71	63	66	71	65
Non	18	15	16	25	20	18	14	18	17	12	21	17	27	19	13	18	19	14	16	24
Ne sait pas/Ne répond pas	17	12	22	18	18	17	16	17	16	14	12	19	16	22	22	11	18	19	13	11
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 36 :

Quels types d'aide non financière sont offerts aux jeunes qui souhaitent lancer leur entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Programmes de mentorat	25	25	29	20	22	24	27	24	26	20	28	24	16	16	34	27	25	34	26	13
Aide à l'élaboration d'un plan d'affaires	24	29	17	24	16	26	13	23	25	14	25	26	17	14	25	29	26	21	20	35
Conseils pour entrepreneurs	18	15	24	19	16	17	26	20	15	15	19	19	8	17	13	22	22	25	4	13
Cours/Séances de formation/Ateliers	15	22	12	3	15	15	15	12	20	7	17	16	9	10	14	18	14	8	23	14
Colloques/Conférences	13	20	10	4	10	15	5	12	15	13	8	16	9	11	15	15	14	15	14	6
Open for Business	6	14	0	0	0	7	0	7	5	9	9	5	4	6	13	4	5	8	8	4
Centres d'aide/de service aux entreprises	6	6	3	10	4	6	2	5	7	5	5	6	8	4	5	6	6	5	3	0
Compétences en marketing/Étude de marché	6	6	5	6	3	6	3	5	7	7	6	5	3	3	2	8	5	4	6	14
Propriétaire d'entreprise/Conseiller en affaires	5	4	8	4	7	6	3	6	4	5	7	5	2	8	9	3	5	5	1	6
Internet/Soutien en ligne	4	4	5	4	7	5	0	6	2	2	6	4	2	6	6	3	6	0	3	0
Soutien et programmes du gouvernement	4	4	4	4	0	4	3	6	0	0	3	5	0	0	9	4	5	0	4	0
APECA	3	4	3	2	3	3	3	3	3	0	3	4	4	4	2	3	3	2	5	0
DRHC	2	3	0	6	0	3	0	3	2	0	0	4	0	1	3	3	3	3	2	0
Écoles/Enseignants	2	3	3	0	0	3	0	3	2	8	0	2	10	0	3	1	2	0	6	5
Programme Jeunes entrepreneurs/Programmes jeunesse	2	1	3	6	2	2	5	2	3	9	3	1	3	5	2	2	1	2	7	3
Groupes de soutien	2	1	0	5	7	2	0	1	3	2	3	2	2	0	2	3	2	4	3	0
Livres/Brochures	2	1	1	4	0	2	3	1	3	0	0	3	0	2	0	2	2	3	2	0
Observation en entreprise/Expérience de travail	2	2	1	1	0	2	0	2	1	2	1	2	2	0	5	1	3	0	0	3
EÉET	2	4	0	0	0	2	0	3	0	0	0	3	0	2	2	1	2	0	0	5
Comptabilité/Tenue de livre	1	1	0	3	0	1	0	1	1	2	1	1	0	1	0	2	2	0	0	0
Centres d'initiatives et d'emplois du YMCA	1	0	0	5	0	1	0	1	1	1	2	0	3	0	0	1	1	3	0	0
Jeunes entreprises	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Autre	20	19	30	14	10	19	29	21	20	34	16	20	25	22	23	17	21	14	16	18
Aucune aide non financière n'est offerte	1	2	0	2	0	2	0	1	2	0	0	2	0	2	5	0	2	0	0	0

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Ne sait pas/Ne répond pas	13	7	17	19	25	12	21	11	18	12	16	13	21	22	8	11	13	10	19	16
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	386	180	108	70	29	332	55	242	145	47	100	239	35	71	75	193	241	38	63	27
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	372	164	55	120	33	343	29	235	137	85	92	195	63	61	74	162	199	42	74	38

TABLEAU 37 :

Avez-vous déjà entendu parler du Programme ConneXion Jeunes entrepreneurs, parfois appelé Programme de capital d'appoint?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	63	63	58	72	59	65	55	62	65	21	55	74	26	56	69	72	70	56	53	34
Non	36	35	41	27	41	34	43	36	35	79	44	25	72	44	29	27	28	42	47	66
Ne sait pas/Ne répond pas	1	2	1	1	0	1	2	2	0	0	1	2	2	0	3	1	1	3	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	530	216	161	113	40	454	76	333	197	61	132	338	58	111	99	241	342	51	84	38
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	534	200	88	200	46	491	43	338	196	132	128	274	111	101	98	204	283	60	103	66

TABLEAU 38 :

Laquelle des sources d'aide financière a été la plus importante pour vous, le cas échéant, lorsque vous avez lancé votre entreprise? Était-ce :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	IPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT pas.	TP prés.	TP pas.
Aide financière du gouvernement	15	12	19	18	7	14	23	15	14	16	16	14	17	18	16	13	16	17	15	8
Banques ou caisses populaires	12	11	15	11	15	11	24	13	10	5	19	11	2	11	8	16	12	16	7	17
Fonds de la famille ou des amis	13	16	10	16	2	14	7	13	15	11	12	15	9	9	15	16	13	11	16	14
Épargnes ou fonds personnels	13	14	10	14	12	13	8	14	10	12	6	15	12	8	14	15	13	10	15	10
Épargnes ou fonds personnels de partenaires dans l'entreprise	13	12	17	9	11	13	9	16	8	13	10	14	15	17	10	12	14	17	8	8
Cartes de crédit	10	6	12	10	14	10	7	12	4	9	10	9	21	15	5	6	11	2	10	6
Banque de développement du Canada	9	12	5	7	13	9	9	7	13	7	9	10	6	12	10	7	9	4	9	20
Sources de capital-risque	10	10	12	7	14	9	13	9	11	20	11	8	9	7	12	10	9	14	12	6
Autre source	6	8	4	7	2	6	5	4	10	3	5	7	4	8	5	6	7	8	4	0
Programme de capital d'appoint	5	4	5	8	6	6	2	5	5	0	2	7	0	5	6	7	6	5	2	3
Programme CJE	1	2	0	0	0	1	0	1	1	6	1	0	2	1	2	0	0	4	1	3
APECA	1	1	1	3	0	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	2	1	2	1	0
Actions vendues/actionnaires	1	1	0	0	2	1	0	0	1	5	0	0	5	0	0	0	0	1	1	2
Aucune/Pas besoin d'aide	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	2
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 39 :

Croyez-vous qu'il est important que le gouvernement offre de l'aide financière aux jeunes qui souhaitent lancer leur entreprise? Diriez-vous que cela est :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Essentiel	72	73	71	71	70	72	69	71	72	52	79	72	65	74	82	68	74	69	66	71
Important, mais pas essentiel	27	24	28	28	30	26	31	27	27	46	19	26	33	25	16	31	24	31	31	26
Pas très important, ou	1	2	0	1	0	1	0	1	1	0	1	1	2	0	0	1	1	0	1	3
Pas du tout important	1	1	1	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	0	1	0	1	0
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 40 a) :

Selon vous, lequel des six types d'aide suivants le gouvernement offre-t-il aux jeunes qui veulent lancer leur propre entreprise?

Aide financière

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	90	92	90	90	76	90	88	89	90	79	92	90	89	85	93	90	90	91	84	89
Non	5	4	5	6	9	5	6	6	3	8	4	5	5	7	3	5	5	2	8	3
Ne sait pas/Ne répond pas	5	4	5	5	14	5	6	4	7	13	4	4	6	9	4	5	4	7	8	8
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 40 b) :

Conseils et information d'affaires

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	79	82	78	78	74	78	87	79	81	74	78	81	74	78	74	84	78	82	78	79
Non	14	12	17	15	16	15	11	15	14	18	15	14	20	18	19	10	15	13	16	17
Ne sait pas/Ne répond pas	6	6	5	8	9	7	2	6	6	8	7	5	6	4	7	7	7	5	7	4
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 40 c) :

Promotion de l'entrepreneurship comme choix de carrière

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	59	65	49	63	53	59	56	58	61	56	59	60	56	59	61	59	57	62	69	49
Non	30	22	38	29	37	28	37	31	27	39	31	27	40	36	29	26	30	28	24	43
Ne sait pas/Ne répond pas	11	13	13	8	10	12	7	11	12	6	10	13	5	6	11	15	13	9	7	8
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 40 d) :

Formation aux compétences en affaires

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	72	76	71	67	70	71	81	73	70	74	72	72	73	72	67	72	71	77	72	74
Non	21	18	22	25	16	21	17	21	20	19	22	20	20	23	25	19	21	18	22	16
Ne sait pas/Ne répond pas	7	6	7	8	13	8	2	6	9	7	6	8	7	5	8	9	8	5	6	10
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 40 e) :

Cours du système d'éducation visant l'entrepreneurship

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	64	66	60	66	62	64	63	63	66	84	65	60	76	63	53	66	60	67	73	67
Non	27	24	33	25	25	26	35	29	24	12	31	28	18	27	34	27	28	28	21	29
Ne sait pas/Ne répond pas	9	10	7	9	13	10	2	9	10	4	4	12	5	9	13	8	12	5	6	4
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 40 f) :

Connaissez-vous d'autres types d'aide gouvernementale?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	9	8	10	9	9	9	11	11	6	14	5	10	16	6	8	10	9	7	14	7
Non	88	88	89	89	87	88	89	87	92	84	94	87	79	93	90	87	89	93	79	90
Ne sait pas/Ne répond pas	1	2	0	1	4	2	0	1	2	1	0	2	3	1	1	2	1	0	4	0
Subventions	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	2	0	1	1	1	0	2	2
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 41 :

Si vous devez vous décrire, quel titre préférez-vous :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Travailleur(se) indépendant(e)	35	36	35	35	26	35	33	33	37	25	32	37	28	42	33	32	37	26	32	27
Propriétaire d'entreprise	31	26	37	28	39	31	32	31	30	31	29	31	32	22	26	37	32	31	28	28
Entrepreneur	29	31	22	35	35	30	26	31	28	45	35	25	38	27	38	26	25	29	40	43
Tous ces choix	1	2	2	0	0	1	2	1	1	0	0	2	2	1	1	1	2	0	0	0
Aucun de ces choix	2	3	2	2	0	2	4	2	1	0	1	3	0	5	0	2	1	12	0	2
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	2	0	0	1	3	1	1	0	2	1	0	0	0	2	1	0	0	0
Autre	1	2	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	2	2	0	1	2	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 42 :

Lequel des deux énoncés suivants correspond le mieux à votre point de vue?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Tout bien considéré, exploiter une entreprise et et protéger l'environnement sont deux choses incompatibles.	5	6	3	6	6	5	7	4	8	10	4	5	8	6	4	6	4	7	11	8
Il est possible d'exploiter une entreprise sans faire tort à l'environnement.	93	94	95	93	90	94	89	95	90	89	96	93	91	92	96	93	95	93	88	92
Ne sait pas/Ne répond pas	1	0	2	1	4	1	4	1	1	0	0	2	2	3	0	1	1	0	1	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 43 :

Est-ce que vos [parents/tuteurs] sont actuellement propriétaires d'une entreprise ou l'ont été dans le passé?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Oui	58	60	63	47	51	57	62	57	60	50	60	58	54	64	61	55	60	45	59	49
Non	42	40	37	53	49	43	38	43	40	50	40	42	46	36	39	45	40	55	41	51
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 44 a) :

En moyenne, diriez-vous que vous passez beaucoup de temps, un peu de temps, pas beaucoup de temps, ou pas de temps chaque semaine :

À naviguer dans Internet?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Beaucoup de temps	30	35	27	28	23	31	23	34	23	29	34	29	23	25	36	33	31	37	28	25
Un peu de temps	35	35	31	39	43	36	30	36	34	35	32	36	28	28	35	40	33	31	43	40
Pas beaucoup de temps	17	14	21	14	17	16	21	15	20	27	13	16	23	26	14	13	15	19	21	22
Pas de temps	18	16	21	19	18	17	26	16	22	9	22	18	26	21	15	15	22	13	8	13
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	80	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 44 b) :

À lire les journaux quotidiens?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Beaucoup de temps	22	18	21	29	26	22	22	23	20	18	29	20	15	24	19	24	20	29	19	31
Un peu de temps	46	47	43	49	42	46	44	45	48	39	46	47	42	42	44	48	45	50	44	48
Pas beaucoup de temps	20	21	25	14	20	20	23	22	18	26	18	20	26	21	24	18	21	12	26	15
Pas de temps	12	15	11	9	12	12	11	11	14	17	7	14	17	14	13	10	14	10	11	6
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 44 c) :

À lire les journaux hebdomadaires?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Beaucoup de temps	15	12	15	23	12	15	16	14	16	11	17	15	7	16	17	16	15	16	11	17
Un peu de temps	36	30	35	47	37	35	40	35	37	36	42	33	38	32	35	36	36	29	36	35
Pas beaucoup de temps	24	24	28	15	31	23	30	26	20	26	25	23	25	27	26	22	23	29	22	23
Pas de temps	25	33	22	15	20	27	13	24	26	27	16	28	30	24	22	26	25	25	30	21
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	2
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 44 d) :

À regarder la télévision?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Beaucoup de temps	19	20	18	20	16	19	17	20	16	27	20	17	30	18	19	16	15	32	19	29
Un peu de temps	47	46	46	51	53	46	57	47	48	40	48	49	37	44	46	52	48	48	49	45
Pas beaucoup de temps	23	23	23	22	26	24	16	22	24	23	25	22	29	22	26	22	23	18	23	23
Pas de temps	11	12	13	7	4	11	10	10	12	10	8	12	5	16	9	10	14	2	9	4
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**589**	**246**	**174**	**122**	**46**	**511**	**78**	**374**	**215**	**64**	**150**	**375**	**62**	**119**	**115**	**271**	**380**	**58**	**89**	**41**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 44 e) :

À écouter la radio?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Beaucoup de temps	38	38	35	38	47	39	28	35	43	32	41	38	54	36	31	38	38	40	32	38
Un peu de temps	36	35	32	42	43	37	33	38	32	29	28	41	27	29	33	42	35	33	46	33
Pas beaucoup de temps	17	18	21	13	7	16	26	18	16	20	21	15	9	22	26	13	18	13	16	14
Pas de temps	9	9	11	7	2	8	13	9	9	19	10	7	9	12	10	7	9	14	6	16
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**589**	**246**	**174**	**122**	**46**	**511**	**78**	**374**	**215**	**64**	**150**	**375**	**62**	**119**	**115**	**271**	**380**	**58**	**89**	**41**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

TABLEAU 44 h) :

À lire des revues?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Exploitation d'entreprise			
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	postsec.	dip. postsec.	PT prés.	PT passé	TP prés.	TP passé
Beaucoup de temps	15	13	19	18	10	15	20	13	19	20	14	15	18	13	19	14	14	25	13	20
Un peu de temps	45	45	48	43	43	45	42	46	43	39	46	46	46	46	43	47	48	36	40	43
Pas beaucoup de temps	25	25	21	30	30	25	26	28	20	22	26	25	17	22	28	26	23	26	34	24
Pas de temps	15	18	13	9	16	15	11	13	18	19	14	14	19	19	11	12	15	13	13	13
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	589	246	174	122	46	511	78	374	215	64	150	375	62	119	115	271	380	58	89	41
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	589	227	95	213	54	545	44	377	212	138	146	305	117	108	112	232	315	67	109	72

Annexe C :
Résultats sous forme de tableaux — non-entrepreneurs

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 1 :

Parmi les langues que vous comprenez, laquelle utilisez-vous le plus souvent dans la vie quotidienne?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Anglais	90	98	70	100	99	100	0	90	90	91	89	89	89	91	89	90	91	88	89	91	89	90
Français	9	0	28	0	0	0	86	9	9	7	10	10	9	8	11	8	8	9	10	9	9	9
Autant l'anglais que le français	1	2	2	0	1	0	14	1	1	2	0	2	2	1	0	2	1	3	2	0	2	1
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 2 :

Sexe :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Masculin	48	50	46	48	51	48	48	100	0	52	46	47	50	49	43	48	58	38	55	42	39	51
Féminin	52	51	54	52	49	52	52	0	100	48	54	53	50	51	57	52	42	62	45	58	61	49
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 3 :

Quel âge avez-vous?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
15-19 ans	35	34	35	37	35	36	31	38	33	100	0	0	79	26	17	0	6	40	45	53	1	47
20-24 ans	32	32	31	32	33	32	33	30	33	0	100	0	11	38	55	38	32	36	30	30	23	34
25-29 ans	33	34	33	31	31	32	36	32	34	0	0	100	10	36	28	62	62	23	25	18	75	19
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588
MOYENNE	21.8	22.0	21.8	21.7	21.8	21.8	22.1	21.7	22.0	17.0	21.9	27.0	18.0	22.8	22.5	25.3	25.0	21.1	20.8	20.1	26.0	20.5
MÉDIANE	22.0	21.5	22.0	22.0	21.4	22.0	21.4	21.0	22.0	17.0	22.0	27.0	17.0	23.0	22.0	26.0	26.0	20.0	20.0	19.0	26.0	20.0

TABLEAU 4 :

Êtes-vous actuellement propriétaire ou actionnaire d'une entreprise ou l'avez-vous déjà été dans le passé?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Non	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 5 :

Dans quelle langue préférerez-vous être interviewé?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Anglais	95	100	83	100	100	100	49	95	95	95	94	95	93	95	93	97	97	91	95	95	95	95
Français	5	0	17	0	0	0	51	5	5	5	6	5	7	5	7	3	3	9	5	5	5	5
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 6 :

Tout bien considéré, dans quelle mesure est-il probable que vous achetiez ou que vous lanciez votre propre entreprise? Êtes-vous :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Très susceptible	17	21	15	14	12	17	11	21	13	14	17	19	15	22	14	14	21	12	21	14	19	16
Plutôt susceptible	38	43	32	38	35	39	27	41	34	41	35	37	39	34	43	38	35	45	39	33	34	39
Peu susceptible	29	23	28	36	35	29	24	25	32	31	30	25	30	26	31	28	28	28	24	33	24	31
Pas du tout susceptible	16	13	23	12	16	14	35	12	20	12	17	19	15	18	12	19	16	14	16	18	22	13
Ne sait pas/Ne répond pas	1	0	1	1	1	1	3	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	2	1	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 7 :

Quand serait-il probable que vous achetiez ou lanciez votre propre entreprise? Est-ce que ce serait :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Dans moins d'un an	6	7	10	1	6	6	8	7	5	3	7	9	4	10	7	5	5	8	8	4	9	5
Dans un à deux ans	11	10	11	13	10	11	8	13	9	6	10	17	9	13	7	13	14	4	15	11	19	8
Dans deux à cinq ans	37	38	38	33	39	37	30	37	37	27	43	41	28	45	35	41	46	37	34	28	38	36
Dans plus de cinq ans	45	43	40	52	45	44	50	41	48	64	39	28	57	33	51	36	32	50	42	56	32	49
N'est pas certain(e)	1	2	1	0	0	1	4	2	1	0	1	3	2	0	0	3	4	0	1	0	1	1
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**436**	**190**	**118**	**106**	**22**	**404**	**31**	**240**	**196**	**157**	**134**	**145**	**141**	**113**	**75**	**102**	**124**	**111**	**98**	**101**	**99**	**328**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	420	128	94	102	96	394	26	239	181	151	134	135	131	105	75	105	121	110	88	100	98	315

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 8 a) :

Quel est le principal obstacle que vous avez rencontré qui vous a empêché de lancer votre entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Manque d'argent/de financement/de capitaux	39	45	33	39	37	41	27	42	36	26	48	45	24	47	48	46	50	38	41	28	47	37
Manque d'intérêt	12	8	16	13	17	11	25	11	13	13	11	13	9	11	13	17	13	12	8	14	14	11
Encore aux études	9	11	8	9	9	9	11	10	9	19	6	3	18	6	7	4	2	12	10	16	3	12
Besoin de formation/d'éducation	6	5	8	5	6	6	6	7	5	3	8	8	7	6	5	6	6	5	6	7	6	6
Trop jeune	5	5	4	7	3	6	2	4	6	13	2	0	12	3	1	1	1	7	3	9	0	7
Manque de temps/Trop occupé(e)	2	2	3	1	4	2	3	2	3	3	2	2	2	2	1	3	1	4	3	2	2	2
Cherche la bonne occasion d'affaires	2	3	1	2	2	2	0	2	2	0	1	4	1	2	2	2	3	2	2	1	3	1
Besoin d'information	1	2	2	1	0	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	3	1	1	0	2	1	2
Situation personnelle (par ex. un divorce)	1	2	1	2	0	1	2	0	2	0	1	2	1	1	3	1	1	1	2	1	4	0
Manque d'idées	1	2	0	2	1	1	0	1	1	1	1	2	0	2	2	1	1	3	0	1	2	1
Endroit	1	1	0	4	0	1	0	0	2	1	1	1	2	1	0	1	1	1	2	1	2	1
Difficulté à trouver les marchés pour produits et services	1	1	1	2	1	1	0	1	1	0	1	2	1	0	2	2	2	0	1	1	1	1
A un emploi	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	2	0	1	2	2	2	1	1	0	2	0
Intérêt dans d'autres domaines/carrières	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1
Attend encore l'occasion	1	1	1	1	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	2	1	1	1	1	1	1	1
État de l'économie	1	2	0	0	0	1	0	0	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	2	0
Risque financier trop grand	0	1	0	0	2	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1
Peur	0	0	1	1	0	0	2	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	0	1	0	1	0
Raisons de santé	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	2	0	0	0	1	1	0	0
Réglementation/buresucratie	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0
Manque d'occasions	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0
Demande peu élevée pour le produit/le service	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0
Trouver la bonne clientèle	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autre	3	4	1	3	3	3	5	3	3	3	3	3	4	5	1	1	2	4	4	3	2	3

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Rien	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0
Ne sait pas/Ne répond pas	10	8	13	11	5	10	15	10	10	15	8	7	16	10	5	6	9	7	13	12	6	11
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 8 b) :

Y a-t-il autre chose?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Manque d'argent/de financement/de capitaux	50	56	40	53	52	52	34	52	48	38	58	55	36	55	59	59	58	52	48	42	57	48
Manque d'intérêt	16	13	19	17	20	15	29	14	18	17	17	15	13	14	19	22	17	18	11	18	16	16
Encore aux études	13	18	8	12	13	13	11	15	11	26	10	3	25	9	12	4	2	15	16	20	3	17
Besoin de formation/d'éducation	12	11	12	14	14	13	6	13	12	8	14	16	11	14	15	10	11	11	13	14	13	12
Trop jeune	7	7	6	9	6	8	3	7	7	18	2	1	15	4	6	1	1	10	6	11	1	9
Cherche la bonne occasion d'affaires	5	8	4	2	4	6	0	5	5	4	4	7	3	6	7	5	8	4	5	3	5	5
Manque de temps/Trop occupé(e)	4	5	4	4	6	4	3	5	4	5	4	4	4	4	2	6	3	7	5	3	4	4
Besoin d'information	3	4	3	3	2	4	2	2	5	2	4	4	2	2	7	4	4	3	2	4	3	4
Difficulté à trouver les marchés pour produits et services	2	2	2	4	2	3	0	2	3	1	2	4	1	2	3	4	4	0	1	4	2	2
Endroit	2	2	0	6	2	3	0	1	3	1	3	3	2	3	2	3	1	2	5	1	3	2
A un emploi	2	3	2	2	2	2	0	2	2	0	1	5	0	3	2	5	6	1	1	1	6	1
Situation personnelle (par ex. un divorce)	2	2	1	3	1	2	2	1	3	0	2	4	1	2	4	2	1	2	3	2	5	1
Attend encore l'occasion	2	3	2	2	1	2	0	1	3	0	4	2	0	3	3	3	3	2	1	2	2	2

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Manque d'idées	2	2	0	4	2	2	0	2	2	2	1	2	0	3	2	1	1	3	1	2	2	2
Risque financier trop grand	1	1	1	2	2	2	0	1	1	1	1	2	2	1	1	2	2	2	1	1	1	1
État de l'économie	1	2	0	1	1	1	0	1	1	0	1	2	1	0	1	1	1	1	2	0	3	1
Intérêt dans d'autres domaines/carrières	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	2	1	1	0	2	1	1	1
Demande peu élevée pour le produit/le service	1	2	1	1	0	1	2	0	2	1	2	0	1	1	1	1	0	2	1	1	1	1
Peur	1	0	1	2	1	1	2	1	1	0	1	1	0	1	2	1	1	1	2	0	2	0
Manque d'occasions	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	2	0	1	0	1	1
Raisons de santé	1	1	1	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	2	1	1	0	1	1	1	1
Réglementation/bureaucratie	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0
Trouver la bonne clientèle	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Difficulté à trouver des employés qualifiés/du personnel	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autre	4	6	2	5	4	4	5	5	4	3	5	5	4	6	4	4	4	5	5	3	2	5
Rien	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0
Ne sait pas/Ne répond pas	10	8	13	11	5	10	15	10	10	15	8	7	16	10	5	6	9	7	13	12	6	11
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 9 :

D'après vous, laquelle des six options suivantes aiderait le plus les jeunes qui veulent lancer leur propre entreprise? Est-ce que ce serait :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Assister à des cours ou à des ateliers sur la création d'une entreprise	25	24	26	26	22	23	40	23	27	26	23	26	26	25	28	21	26	28	24	22	29	23
Avoir les conseils d'un mentor	24	24	27	21	30	26	13	25	24	20	23	31	17	24	21	37	31	20	21	23	26	24
Faire un stage en entreprise	23	20	26	23	23	22	28	24	22	25	29	15	25	22	28	19	17	27	21	27	18	25
Faire de l'observation dans une entreprise	11	15	8	10	7	12	3	11	11	12	9	11	14	10	7	11	8	11	18	9	11	11
Obtenir de l'aide pour trouver une bonne idée d'entreprise	10	11	6	14	10	10	11	11	9	10	8	12	12	10	9	8	11	8	11	11	12	10
Faire des recherches en ligne sur l'entrepreneurship	3	3	3	5	3	4	2	4	3	5	4	1	4	4	4	1	3	3	3	4	2	4
Une combinaison de deux ou de plusieurs de ces options	2	3	2	2	1	2	2	1	4	2	2	3	1	5	2	1	3	1	2	3	2	2
Autre	0	1	0	1	1	0	2	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	1
Aucune de ces options	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0
Ne sait pas/Ne répond pas	1	2	0	1	2	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 11 :

Quand vous avez songé à l'orientation de carrière que vous aimeriez suivre, avez-vous envisagé de lancer votre propre entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Très sérieusement	21	23	22	19	15	22	16	25	18	15	22	27	17	25	15	25	28	14	22	19	26	19
Plutôt sérieusement	36	44	27	37	35	37	27	41	32	38	37	33	35	36	42	34	33	39	43	31	32	38
Peu sérieusement	24	21	26	26	29	25	22	22	27	33	23	17	32	16	30	19	17	31	20	30	18	27
Pas du tout sérieusement	18	13	23	18	20	16	35	13	22	14	18	22	15	22	11	21	21	15	14	20	24	15
N'a pas encore réfléchi à une carrière	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	1	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1	1	0	1	2	0	1	0	1	1	0	1
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 12 :

Pourquoi n'avez-vous pas envisagé très sérieusement de lancer votre propre entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Manque d'intérêt	34	36	27	42	36	33	41	27	39	36	37	29	35	29	47	31	27	28	54	34	31	36
Manque d'argent	13	10	17	9	15	12	16	14	13	5	12	24	9	21	12	11	18	17	8	8	24	9
A d'autres projets/buts	10	10	9	10	10	9	16	10	10	8	13	9	6	6	17	16	10	14	9	7	4	12
N'y a jamais pensé	8	9	8	7	9	8	8	8	8	11	4	8	11	9	5	5	8	6	5	11	7	8
Inexpérience	6	7	8	1	8	6	5	10	4	4	9	6	5	7	13	2	11	8	0	4	8	6
Pas d'idées d'entreprise	5	10	1	5	5	6	0	4	6	1	4	12	1	7	5	10	9	6	2	3	10	3
Trop de travail/de responsabilités	4	7	4	0	3	5	0	3	4	4	5	3	5	2	3	5	7	3	3	3	4	4
Trop jeune	4	4	3	3	3	3	5	6	2	6	3	1	7	2	2	1	0	5	3	6	1	4
Risque financier	3	4	1	5	6	4	0	4	3	2	4	4	2	3	5	2	7	5	0	1	5	3
Manque de compétences en gestion des affaires	3	4	2	3	3	3	3	5	2	2	4	4	2	0	10	3	2	6	0	4	3	3
A un emploi	3	3	2	5	3	4	0	2	4	0	3	7	0	1	3	10	10	1	2	0	6	2
Manque de conseils/d'information lors de la mise sur pied	3	3	3	2	1	3	3	3	2	0	6	3	1	3	5	4	0	7	0	2	1	3
Ce n'était pas le bon moment	2	3	2	2	2	3	0	2	2	1	3	3	1	4	3	3	1	5	3	1	0	3
Encore aux études	2	1	3	2	2	3	0	2	2	4	2	0	3	3	2	0	1	2	3	3	0	3
Ne savait pas comment lancer une entreprise	2	1	2	1	4	2	0	3	1	1	2	3	1	1	3	3	2	3	0	1	2	2
Manque de conseils/d'information après la mise sur pied	1	3	0	1	0	1	0	1	1	0	2	1	0	1	3	2	0	3	0	1	0	2
Manque d'occasions	1	0	1	2	2	1	0	2	1	1	1	1	1	2	0	2	2	1	2	0	2	1
Endroit/Pas de clients	1	0	1	1	5	1	0	1	1	0	2	1	0	4	0	1	2	1	2	0	3	0
Pas de mentor	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	2	0	1	0	0	0	0
Taxes trop élevées	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	2	0	1	0	0	0	2	0
Ce n'est pas une bonne carrière	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	0	0	2	0	1	0

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Autre	6	7	6	5	3	7	0	5	6	4	4	9	7	6	0	9	6	6	8	5	11	4
Ne sait pas/Ne répond pas	11	7	14	12	5	11	8	12	10	19	7	5	16	13	8	2	2	10	9	19	4	13
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	335	100	125	89	22	289	47	133	203	131	103	101	122	77	56	78	84	89	56	106	78	249
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	351	67	99	86	99	313	38	134	217	136	108	107	116	81	60	92	92	102	50	105	89	255

TABLEAU 13 :

Pourquoi avez-vous décidé de ne pas lancer votre propre entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Manque d'argent	39	43	34	38	42	39	45	44	33	25	47	45	24	42	48	47	56	34	38	23	48	37
Encore aux études	16	17	13	20	16	17	11	14	19	23	22	5	21	12	25	11	4	22	16	28	4	21
Inexpérience/Manque d'éducation	13	15	8	14	20	14	11	16	10	12	16	12	11	11	18	15	10	15	15	14	8	15
Manque de compétences en gestion des affaires	12	8	13	17	9	11	14	11	13	30	3	1	28	8	4	1	5	15	13	16	0	16
Ne savait pas comment lancer une entreprise	6	8	4	5	7	7	0	7	4	3	4	11	4	5	5	10	9	0	7	7	14	3
Pas d'idées d'entreprise	5	6	2	7	5	6	0	3	8	5	5	6	4	4	7	7	8	4	7	1	2	6
Manque de conseils/d'information lors de la mise sur pied	4	3	4	4	1	4	0	4	4	3	2	6	4	5	3	2	4	4	3	4	4	3
Manque d'intérêt	3	3	5	3	2	3	4	4	3	3	3	4	2	4	3	5	4	5	5	0	1	4
Trop jeune	3	4	3	3	2	3	0	3	4	3	5	1	3	4	3	3	3	4	1	5	1	4
Pas de mentor	3	2	3	4	1	3	7	4	2	2	4	4	1	3	3	5	3	3	5	2	4	3
Situation personnelle	3	2	4	4	1	3	0	0	6	0	2	6	0	3	5	4	1	2	2	6	7	1
A un emploi	3	4	1	3	2	3	0	3	2	1	2	5	2	2	0	6	4	3	3	0	3	2
Ce n'était pas le bon moment	2	2	1	3	8	2	1	3	1	2	4	1	0	3	4	3	3	6	0	0	2	2

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Trop de travail/de problèmes	2	4	0	2	2	2	0	2	3	3	4	0	4	3	0	0	1	3	4	1	3	2
Endroit	2	3	1	1	3	2	0	2	2	1	2	3	1	4	2	1	3	2	1	1	3	2
Avait d'autres intérêts/projets	2	1	2	3	4	2	1	2	2	2	2	1	2	1	2	2	3	0	1	2	2	2
Planification en cours pour l'avenir	1	1	2	2	1	1	0	2	1	1	2	2	0	4	2	0	2	1	0	1	2	1
N'est pas décidé(e)/N'y a pas pensé	1	3	0	0	1	1	4	1	1	2	0	2	0	4	0	1	2	3	0	0	1	1
Peur de ne pas réussir	1	3	0	0	0	1	0	1	1	1	3	0	1	2	0	1	3	0	1	0	1	1
A déménagé	1	1	0	3	0	1	0	1	1	0	0	3	0	0	4	0	3	1	0	0	2	1
Voulait une plus grande stabilité	1	1	1	1	0	1	0	2	0	0	0	2	2	0	0	1	0	0	2	1	2	0
Manque de conseils/d'information après la mise sur pied	1	0	3	0	0	1	0	1	1	1	0	2	1	1	2	0	1	1	0	1	2	0
Taxes trop élevées	1	2	0	0	0	1	0	1	1	0	2	0	0	1	2	0	1	0	0	1	0	1
Attend une occasion/Manque d'occasions	1	1	1	0	1	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0	1
Risque financier	1	1	0	1	1	0	4	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	1	0	1	0	1
Concurrence	0	0	0	1	2	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0
Parents/tuteurs trouvaient que c'était une mauvais idée	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
Ce n'est pas une bonne carrière	0	0	1	0	0	0	4	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0
Inexpérience	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0
Autre	5	5	3	5	9	5	4	5	5	4	4	6	5	4	3	8	6	4	5	2	10	3
Rien	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	2	0	1	0	0	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	7	4	8	10	6	6	11	6	7	8	6	5	11	7	2	4	3	5	9	10	6	7
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	458	196	123	116	23	423	35	251	207	150	149	159	137	124	75	115	138	105	107	106	109	339
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	442	132	98	112	100	413	29	254	188	147	146	149	131	120	74	112	132	101	102	105	107	326

TABLEAU 14 a) :

Quelle serait la chose qui vous plairait le plus dans le fait de posséder votre propre entreprise? [PREMIÈRE RÉPONSE]

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Être son propre patron/Indépendance	68	69	66	68	74	68	67	67	69	64	77	63	57	70	85	70	65	74	61	71	67	68
Réalisation personnelle	5	4	5	6	1	5	0	2	7	5	2	7	5	5	4	5	7	4	4	4	8	4
C'est un revenu/un emploi	4	5	4	3	4	5	2	6	3	5	4	3	4	4	1	6	6	4	3	3	3	5
Possibilité de meilleurs revenus/Gagner beaucoup d'argent	3	3	2	3	1	2	3	4	1	3	1	3	4	2	1	2	4	2	2	3	4	2
Rencontrer des gens/Servir le public	1	2	1	1	0	1	0	1	1	1	0	2	3	1	1	0	1	1	3	0	1	1
Atteindre un but	1	1	2	1	2	1	0	1	1	2	0	1	2	2	0	0	0	1	2	2	1	1
Rien/Ne veut pas être propriétaire d'une entreprise	1	0	2	1	0	1	3	1	1	1	1	1	2	1	0	1	1	2	0	1	0	1
Sécurité/Stabilité	1	0	2	1	1	1	2	0	1	1	0	1	0	1	2	1	2	1	1	0	1	1
Fournir un produit ou un service	1	1	0	1	1	1	2	0	1	0	2	0	1	2	0	0	1	0	3	0	1	1
Pour le plaisir	1	1	0	2	2	1	0	1	0	0	0	2	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1
Créer des emplois	1	1	0	1	1	1	2	1	1	1	0	1	0	1	1	1	2	1	0	0	1	0
Changement de mode de vie	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1
Meilleur mode de vie	1	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	1	0	1	1
Contribuer à la collectivité	1	1	0	0	0	0	2	0	1	0	0	2	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1
Avantages fiscaux	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0	0
Pouvoir payer ses comptes	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0
Tradition familiale	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0
L'expérience/Le fait de posséder sa propre entreprise	0	1	0	0	1	0	2	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Pouvoir utiliser ses propres idées	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autre	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	2	1	1	2	3	1	1	1	2	1	1
Ne sait pas/Ne répond pas	10	11	8	12	6	10	15	10	11	13	7	10	18	8	3	7	7	7	15	12	8	10
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 14 b) :

Quelle serait la chose qui vous plairait le plus dans le fait de posséder votre propre entreprise? [TOUTES LES RÉPONSES]

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Être son propre patron/Indépendance	75	75	74	76	80	76	69	75	76	69	82	75	62	78	91	80	76	81	67	76	79	73
Réalisation personnelle	15	15	12	18	15	16	5	12	17	12	13	19	10	17	15	18	20	16	11	11	17	14
Possibilité de meilleurs revenus/Gagner beaucoup d'argent	11	13	8	11	9	11	12	14	8	12	9	12	13	10	9	10	15	10	10	8	15	10
C'est un revenu/un emploi	9	10	9	8	8	9	5	11	7	10	10	7	9	9	7	9	11	9	7	9	8	9
Atteindre un but	5	4	6	4	4	5	0	4	5	4	4	6	4	7	3	4	4	3	7	5	5	5
Créer des emplois	4	4	4	5	4	4	6	6	3	3	5	5	3	6	3	5	5	3	5	3	4	4
Pour le plaisir	3	3	3	3	4	3	3	4	2	3	1	4	2	2	4	4	4	2	3	2	2	3
Meilleur mode de vie	2	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	3	2	1	4	4	3	2	2	2	3	2
Rencontrer des gens/Servir le public	2	3	2	3	1	3	0	2	2	2	1	4	3	2	1	2	3	2	4	0	2	3
Changement de mode de vie	2	2	2	3	1	2	0	2	2	1	3	2	1	2	2	3	3	3	1	2	1	2
Rien/Ne veut pas être propriétaire d'une entreprise	2	2	3	1	1	2	3	2	2	3	2	1	3	1	2	1	1	3	3	1	0	2
Contribuer à la collectivité	2	2	2	2	1	2	3	1	2	1	1	4	1	2	1	3	2	2	3	1	2	2
Fournir un produit ou un service	2	1	2	2	2	1	5	0	3	1	3	1	1	3	1	1	1	1	3	2	2	2
Sécurité/Stabilité	1	0	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	0	1	2	1	2	1	1	1	1	1
Avantages fiscaux	1	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0	2	0	2	1	1	2	0	1	0	1	1
L'expérience/Le fait de posséder sa propre entreprise	1	2	0	0	2	1	3	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	2	1	0	1	1
Tradition familiale	1	1	0	2	0	1	2	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Pouvoir payer ses comptes	1	0	1	1	0	1	0	1	0	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	1
C'est mieux que d'être en chômage	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	0	2	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1
Pouvoir utiliser ses propres idées	1	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1
Autre	3	4	3	3	1	3	2	3	3	3	3	3	3	1	3	4	3	3	4	3	1	3
Ne sait pas/Ne répond pas	10	11	8	12	6	10	15	10	11	13	7	10	18	8	3	7	7	7	15	12	8	10

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 15 :

À votre avis, dans quelle mesure l'exploitation d'une entreprise serait-elle une carrière valorisante? Croyez-vous qu'il est très probable, plutôt probable, peu probable ou pas de tout probable que l'exploitation de votre propre entreprise soit une carrière valorisante?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Très probable	56	57	56	57	51	57	51	56	57	49	60	60	51	62	54	58	62	48	62	53	63	55
Plutôt probable	34	35	32	35	41	34	34	37	32	41	30	31	39	27	43	32	29	44	31	35	28	37
Peu probable	4	3	4	4	5	4	6	4	4	6	4	2	5	5	1	2	3	3	4	5	3	4
Pas du tout probable	2	1	2	2	0	1	3	1	2	1	2	2	2	2	0	2	1	1	1	3	1	1
Ne sait pas/Ne répond pas	4	4	5	3	2	4	6	3	4	3	4	5	3	4	2	6	5	5	2	4	5	3
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 16 :

Croyez-vous que les gens qui possèdent une entreprise travaillent pendant plus d'heures, moins d'heures ou environ le même nombre d'heures que les employés salariés?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Plus d'heures	81	86	79	77	84	82	76	80	83	76	83	85	71	82	86	90	85	85	78	78	85	80
Moins d'heures	3	3	4	4	1	3	9	5	2	5	3	1	5	2	2	2	2	4	4	3	1	4
Environ le même nombre d'heures	13	11	15	16	10	13	14	13	14	16	12	12	21	14	10	6	12	10	15	16	12	13
Ne sait pas/Ne répond pas	2	1	2	3	4	2	0	3	2	2	2	2	3	2	3	1	1	1	3	3	2	2
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	208	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 17 :

En général, croyez-vous que les gens qui possèdent une entreprise ont plus de revenu disponible, moins de revenu disponible ou environ le même revenu disponible que les employés salariés?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Plus de revenu disponible	42	39	40	50	34	40	56	46	38	39	42	44	44	49	33	37	44	43	46	35	43	41
Moins de revenu disponible	16	17	14	16	21	17	9	16	16	16	14	18	13	15	19	18	17	16	14	16	19	15
Environ le même revenu disponible	36	42	36	27	40	37	30	32	40	40	38	31	39	28	44	37	32	37	36	40	33	38
Ne sait pas/Ne répond pas	6	3	9	8	4	6	5	6	6	5	6	8	4	8	5	8	6	4	4	9	6	6
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 18 :

En général, vous considérez-vous comme quelqu'un qui prend des risques?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Oui	59	60	56	62	55	59	61	68	51	69	59	49	68	60	58	47	55	61	70	54	47	63
Non	38	36	41	36	41	38	35	30	45	29	37	48	30	36	37	50	43	35	28	43	49	34
Ne sait pas/Ne répond pas	3	5	2	2	3	3	3	3	4	2	4	3	2	3	5	2	2	5	2	3	4	3
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 19 :

Et en général, vous considérez-vous comme quelqu'un qui a l'esprit d'entreprise ou qui a le sens des affaires?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Oui	61	64	60	59	58	62	58	63	59	57	62	65	59	61	61	63	70	62	64	50	68	59
Non	34	32	33	36	37	34	31	33	35	38	34	29	35	35	32	33	27	35	31	41	28	35
Ne sait pas/Ne répond pas	5	5	6	5	5	5	11	4	6	6	4	6	6	4	7	4	2	4	6	9	5	5
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 20 a) :

Dans l'ensemble, quelle personne ou quel facteur vous a le plus influencé ou guidé dans votre choix de carrière? [PREMIÈRE RÉPONSE]

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Parents/Famille/Tuteurs	38	42	35	37	39	39	31	34	43	42	43	30	41	44	33	31	34	42	39	39	40	38
Intérêt personnel	11	11	14	10	6	11	11	11	12	9	11	13	7	9	14	17	13	14	12	7	11	11
Professeurs à l'école secondaire ou durant les études postsecondaires	9	6	9	12	12	9	11	9	9	14	7	5	11	8	6	8	6	8	12	11	6	10
Amis	5	4	7	3	4	4	8	6	3	5	4	5	5	4	7	3	5	3	6	4	2	5
Défi personnel	3	3	4	4	1	4	2	4	3	2	2	6	2	3	6	5	5	4	1	3	6	3
Entrepreneurs ou gens d'affaires locaux	3	2	2	3	4	2	4	4	1	2	2	4	1	3	4	3	3	3	2	1	2	3
Conseiller en orientation à l'école secondaire	2	2	1	2	0	1	5	2	2	3	2	0	3	2	1	1	0	4	1	3	0	2
Études/Cours	2	2	2	1	2	2	0	1	2	1	1	2	1	1	0	3	3	1	1	1	2	1
Expérience antérieure pertinente	1	1	1	1	3	1	2	1	1	2	0	1	1	1	2	1	2	0	2	1	1	1
Faire de l'argent	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	2	0	2	0	2	2	0	1	1	3	0
Mode de vie/indépendance	1	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	1	2	1	1	0	2	1	1
N'a pas encore fait de choix de carrière	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0	2	1	0	0	0	1	2	1	0	1
Information sur les emplois/le marché du travail	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	2	0	0	1	1	0	0	1	1	0	2	0
Réaliser un rêve	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	2	0	0	0	2	1	1	0	0	1	0
Possibilité de prendre des risques	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0
Accessibilité des emplois	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	2	0	0	1	0	0	0	0
Médecin/Dentiste	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0
Besoins financiers	0	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0
Médias	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
Endroit	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
Technologie/Ordinateurs	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0
Tradition familiale	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0
Modèle national/international de personne d'affaires	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Entreprise familiale	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autre	1	2	1	1	2	1	2	2	1	1	2	2	0	1	2	2	3	1	1	1	2	1
Personne/Rien	1	1	1	3	2	2	0	2	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	1	2	0	2
Ne sait pas/Ne répond pas	18	19	15	20	18	17	25	20	16	15	16	22	22	18	16	15	18	14	18	21	20	16
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	196	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 20 b) :

Dans l'ensemble, quelle personne ou quel facteur vous a le plus influencé ou guidé dans votre choix de carrière? [TOUTES LES RÉPONSES]

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Parents/Famille/Tuteurs	55	58	54	54	56	57	47	48	62	64	56	46	60	55	53	51	51	58	56	57	55	56
Professeurs à l'école secondaire ou durant les études études postsecondaires	23	24	23	21	25	23	20	22	23	35	21	11	29	16	20	23	15	24	27	26	11	27
Amis	20	20	20	20	22	20	17	21	19	21	21	17	21	19	21	19	19	19	23	18	16	21
Intérêt personnel	13	14	14	12	9	13	11	12	14	11	14	14	8	11	17	19	14	16	13	9	12	13
Entrepreneurs ou gens d'affaires locaux	8	8	5	9	9	8	5	10	6	3	10	10	2	9	10	11	14	7	5	4	8	8
Défi personnel	4	4	5	4	1	4	2	4	4	2	5	6	2	3	8	6	5	5	2	4	7	3
Conseiller en orientation à l'école secondaire	4	4	4	4	1	3	8	4	3	5	5	1	5	3	2	3	1	6	2	5	1	5
Études/Cours	3	4	2	2	3	3	0	2	3	1	3	3	2	2	1	5	4	2	3	2	4	2
Faire de l'argent	2	3	2	2	1	2	0	2	2	1	2	4	0	2	3	3	4	1	2	1	5	1

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	IPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
N'a pas encore fait de choix de carrière	1	2	1	1	2	1	3	1	2	2	2	1	3	1	1	1	1	2	2	2	0	2
Information sur les emplois/le marché du travail	1	2	1	1	0	1	0	1	2	0	2	2	1	2	2	2	2	1	1	1	3	1
Expérience antérieure pertinente	1	1	2	1	3	1	2	2	1	2	0	1	2	1	2	1	2	0	2	1	1	2
Mode de vie/Indépendance	1	2	1	0	0	1	0	1	1	1	1	2	1	0	1	2	1	1	1	2	1	1
Besoins financiers	1	1	2	0	0	1	2	1	1	1	0	2	0	2	1	1	1	1	0	1	2	0
Accessibilité des emplois	1	0	1	1	1	1	2	1	1	1	1	0	1	0	4	0	0	2	1	0	0	1
Médias	1	2	0	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	1
Réaliser un rêve	1	2	0	1	0	1	0	1	1	0	1	2	0	0	1	2	1	1	0	0	1	1
Tradition familiale	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	1	1	0	1
Possibilité de prendre des risques	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	2	0	1	0	0	0	0	1
Endroit	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	2	0	1	0	2	1	1	0	0	1	0
Médecin/Dentiste	0	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	1	0	0
Entreprise familiale	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0
Technologie/Ordinateurs	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	1	0
Jeunes entreprises	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Modèle national/international de personne d'affaires	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autre	3	4	1	3	4	3	3	3	3	2	4	3	3	3	2	3	3	2	7	1	3	3
Personne/Rien	2	1	2	3	3	2	0	3	1	3	2	1	2	1	3	2	2	2	2	2	0	3
Ne sait pas/Ne répond pas	18	19	15	20	18	17	25	20	16	15	16	22	22	18	16	15	18	14	18	21	20	16
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	263	255	282	260	203	133	195	223	196	165	213	186	585
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 21 a) :

Dans l'ensemble, diriez-vous que votre conseiller en orientation à l'école secondaire a eu une influence très importante, plutôt importante, pas très importante ou pas du tout importante sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Très importante	12	10	13	16	11	12	17	12	13	17	14	7	18	14	7	8	10	10	18	13	9	14
Plutôt importante	23	18	24	28	23	23	20	23	22	30	19	18	28	21	20	19	16	22	23	29	20	23
Pas très importante	25	26	28	21	28	24	39	25	26	22	29	25	21	25	31	29	25	27	22	27	26	25
Pas du tout importante	37	43	33	32	36	38	22	38	36	28	37	46	29	38	41	42	48	37	34	27	40	36
Ne sait pas/Ne répond pas	3	4	1	4	1	3	2	2	3	3	2	4	4	3	1	3	1	4	3	3	4	2
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	208	46	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 21 b) :

Dans l'ensemble, diriez-vous que les professeurs qui vous ont enseigné à l'école secondaire ou au niveau postsecondaire ont eu une influence très importante, plutôt importante, pas très importante ou pas du tout importante sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Très importante	36	36	32	40	37	37	25	38	34	39	42	27	33	34	41	39	33	31	45	36	32	37
Plutôt importante	36	36	31	43	38	37	28	30	42	37	35	37	37	32	37	39	38	38	29	40	32	37
Pas très importante	16	16	22	8	17	14	32	18	14	16	12	19	18	17	13	14	16	17	14	16	18	16
Pas du tout importante	11	11	13	8	8	10	14	13	9	7	10	15	10	15	8	9	14	13	12	5	17	9
N'a pas encore fait de choix de carrière	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	1	2	0	1	0	1	0	1	1	1	0	2	2	1	0	1	0	1	0	3	1	1
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	799	297	252	205	45	717	82	384	415	282	255	262	260	202	133	195	223	196	185	212	186	594
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	799	200	200	198	201	732	67	388	411	283	257	259	248	202	137	205	225	206	154	210	196	587

TABLEAU 21 c) :

Dans l'ensemble, diriez-vous que vos parents/les membres de votre famille/vos tuteurs ont eu une influence très importante, plutôt importante, pas très importante ou pas du tout importante sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Très importante	51	49	51	53	53	51	45	48	53	56	49	47	58	49	44	47	48	50	53	53	52	51
Plutôt importante	35	36	30	38	35	35	27	35	34	31	36	37	29	33	43	39	36	33	35	35	32	35
Pas très importante	8	9	10	5	9	6	24	9	7	8	8	8	7	11	9	7	8	11	6	8	9	8
Pas du tout importante	6	6	8	4	2	6	5	7	5	3	7	8	6	7	4	7	8	6	6	4	8	5
N'a pas encore fait de choix de carrière	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 21 d) :

Dans l'ensemble, diriez-vous que vos amis ont eu une influence très importante, plutôt importante, pas très importante ou pas du tout importante sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Très importante	21	18	22	24	24	21	19	25	18	23	21	19	27	19	16	19	20	17	30	20	17	22
Plutôt importante	43	44	35	49	43	43	36	40	44	41	41	46	43	43	43	41	40	49	41	40	50	41
Pas très importante	23	24	26	16	23	22	31	22	23	22	25	20	17	24	26	25	28	20	18	22	19	23
Pas du tout importante	13	13	16	11	9	13	12	12	14	13	12	14	11	13	15	15	12	13	11	16	13	13
N'a pas encore fait de choix de carrière	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	0	0	0	0	2	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 21 e) :

Dans l'ensemble, diriez-vous que les médias ont eu une influence très importante, plutôt importante, pas très importante ou pas du tout importante sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Très importante	11	10	12	10	7	10	19	11	10	14	9	9	12	10	9	10	9	12	10	11	8	12
Plutôt importante	39	38	32	49	34	40	26	39	39	42	36	38	39	38	45	36	35	36	48	39	34	40
Pas très importante	27	28	28	24	38	27	34	26	29	25	33	25	25	27	30	30	25	30	26	28	25	28
Pas du tout importante	22	24	25	16	21	22	22	23	21	19	20	28	24	23	14	24	30	22	13	21	32	20
N'a pas encore fait de choix de carrière	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	2	1	1	1	2	0	1	1	2	0	0	1
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 21 f) :

Dans l'ensemble, diriez-vous que les ressources d'information sur le marché du travail ont eu une influence très importante, plutôt importante, pas très importante ou pas du tout importante sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Très importante	14	14	14	15	10	13	19	17	11	9	16	17	10	13	16	18	18	12	14	11	18	13
Plutôt importante	43	43	37	48	48	43	41	42	43	40	48	41	39	43	44	47	45	41	42	42	47	42
Pas très importante	21	21	23	20	24	21	23	20	23	25	17	21	23	20	23	19	19	18	26	23	16	23
Pas du tout importante	18	19	21	13	17	19	9	17	19	21	16	16	21	21	16	13	14	25	13	19	18	18
N'a pas encore fait de choix de carrière	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	4	4	4	4	1	4	8	4	4	5	3	4	6	3	2	3	3	4	4	5	1	5
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 21 g) :

Dans l'ensemble, diriez-vous que les entrepreneurs ou gens d'affaires locaux ont eu une influence très importante, plutôt importante, pas très importante ou pas du tout importante sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Très importante	19	22	19	17	14	19	27	18	20	19	17	21	17	24	16	19	24	19	19	15	26	18
Plutôt importante	37	35	34	42	42	38	24	40	33	40	37	33	45	30	36	35	33	32	43	41	26	40
Pas très importante	26	25	27	25	29	25	32	23	28	25	29	24	22	25	33	26	23	30	22	28	27	25
Pas du tout importante	17	18	18	15	14	17	17	17	17	14	16	21	14	20	14	19	19	20	15	14	20	16
N'a pas encore fait de choix de carrière	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 21 h) :

Dans l'ensemble, diriez-vous que le matériel et les événements promotionnels comme les brochures, les salons des carrières, etc., qui font connaître les options de carrière ont eu une influence très importante, plutôt importante, pas très importante ou pas du tout importante sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Très importante	18	15	17	22	19	17	21	18	18	19	17	18	18	19	14	17	17	15	18	22	21	17
Plutôt importante	41	40	39	44	39	42	31	40	41	42	41	39	39	37	47	42	39	37	47	40	38	42
Pas très importante	25	26	25	23	26	24	31	24	26	25	26	24	27	24	29	22	25	31	20	23	23	26
Pas du tout importante	16	19	17	10	16	15	17	18	14	12	16	19	14	19	10	19	18	16	15	13	18	15
N'a pas encore fait de choix de carrière	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**395**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 21 I) :

Dans l'ensemble, diriez-vous que les programmes et les renseignements gouvernementaux conçus pour aider les jeunes à choisir une carrière ont eu une influence très importante, plutôt importante, pas très importante ou pas du tout importante sur les décisions de carrière que vous avez prises jusqu'à présent?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Très importante	24	24	22	30	20	24	30	23	25	25	26	21	27	23	25	21	25	18	33	23	23	25
Plutôt importante	36	33	35	39	41	36	36	35	36	42	35	30	39	34	37	33	26	44	36	38	30	38
Pas très importante	22	23	22	20	21	22	20	22	22	20	22	24	19	25	17	27	25	21	19	22	24	21
Pas du tout importante	17	19	19	10	17	17	11	19	14	12	15	23	14	17	19	18	24	15	11	15	24	14
N'a pas encore fait de choix de carrière	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Ne sait pas/Ne répond pas	1	2	1	1	0	1	3	0	2	0	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	0	1
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 22 a) :

Quel est le plus haut niveau d'éducation que vous avez complété?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
École primaire	2	2	3	1	1	1	6	1	3	3	1	2	6	0	0	0	1	3	0	4	1	2
Études secondaires, mais pas de diplôme	31	31	31	31	24	31	29	33	29	70	11	8	94	0	0	0	6	28	49	44	8	38
Diplôme d'études secondaires professionnelles	25	22	28	28	24	26	22	26	25	19	31	28	0	100	0	0	24	25	28	25	33	23
Études collégiales ou techniques, sans diplôme	6	5	8	8	3	6	9	8	5	2	11	6	0	0	39	0	5	7	6	8	8	6
Diplôme d'études collégiales ou techniques	13	16	8	12	21	13	13	13	12	0	17	21	0	0	0	52	29	7	8	4	25	8
Études universitaires, sans diplôme	10	12	8	9	15	10	9	7	13	6	18	8	0	0	61	0	8	18	5	9	5	12
Diplôme d'études universitaires	9	10	9	7	8	9	9	8	10	0	10	17	0	0	0	36	19	8	2	3	10	8
Formation/diplôme d'études supérieures	3	3	2	4	2	3	2	3	3	0	2	7	0	0	0	13	5	4	2	2	7	2
École de métiers	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0
Refus	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Autre	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 22 b) :

Êtes-vous actuellement inscrit dans un établissement d'enseignement à temps plein ou à temps partiel?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Oui, à temps plein	44	43	43	47	45	45	37	46	43	84	37	8	71	31	57	15	4	59	46	72	9	56
Oui, à temps partiel	6	9	5	4	3	6	5	4	7	4	9	6	4	5	7	9	9	7	3	3	8	6
Non	50	49	51	48	51	49	58	49	50	11	55	86	24	65	36	76	86	34	51	24	83	38
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	208	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	166	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 23 :

Dans quel genre d'établissement d'enseignement êtes-vous inscrit?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	IPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
École secondaire - premier cycle	3	4	2	3	2	3	4	3	3	5	0	0	6	0	0	0	0	0	3	6	0	3
École secondaire – deuxième cycle	45	46	45	46	44	47	30	48	43	72	1	3	88	11	0	0	16	42	66	44	4	49
Université – premier cycle	25	31	18	24	32	26	15	21	30	13	51	27	1	43	64	31	33	36	13	21	14	26
Université – deuxième cycle	5	2	11	4	3	6	4	6	4	2	7	28	1	3	5	29	12	3	3	8	29	3
Collège communautaire	10	9	13	7	10	8	30	11	9	4	21	14	1	21	18	15	14	12	7	9	26	8
Collège privé	4	1	3	10	3	4	4	4	4	1	8	13	1	9	4	11	4	2	4	5	19	3
Autre	8	8	7	8	6	7	15	8	7	3	15	16	3	12	10	16	21	5	5	9	9	8
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	401	152	123	105	22	367	34	193	208	249	116	36	196	72	86	47	30	129	80	160	31	366
TAILLE DE L'ÉCHANT. NON PONDÉRÉ (#)	399	102	98	101	98	371	28	197	202	251	112	36	192	71	91	44	29	138	71	159	29	367

TABLEAU 24 a) :

D'après ce que vous savez ou d'après ce que vous avez entendu dire, quelle importance le système scolaire de [NOM DE PROVINCE] accorde-t-il à montrer aux élèves du secondaire comment démarrer et exploiter une entreprise ?

Diriez-vous que le système scolaire accorde beaucoup d'importance, une certaine d'importance, peu d'importance ou aucune importance à montrer aux élèves comment démarrer et exploiter une entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Beaucoup d'importance	8	7	8	11	4	8	14	9	8	14	5	5	16	7	2	4	4	5	14	11	3	10
Une certaine d'importance	36	33	31	47	34	37	28	39	33	42	32	33	45	38	30	27	30	34	45	38	31	37
Peu d'importance	36	37	38	32	41	37	34	36	37	33	44	32	28	38	45	39	39	38	25	41	35	37
Aucune importance	14	15	15	10	15	14	17	13	15	9	12	20	10	12	16	19	17	15	16	9	19	12
Ne sait pas/Ne répond pas	6	9	6	1	5	6	6	4	7	1	7	10	2	5	7	11	11	7	1	2	11	4
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 24 b) :
D'après ce que vous savez ou d'après ce que vous avez entendu, le système scolaire de [NOM DE PROVINCE] enseigne-t-il aux élèves du secondaire comment démarrer et exploiter une entreprise ?

Diriez-vous que le système scolaire donne aux élèves un enseignement excellent, très bon, passable ou médiocre sur le démarrage et l'exploitation d'une entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Excellent	4	4	3	4	4	4	3	3	4	6	4	1	7	3	2	2	2	3	4	5	2	4
Très bon	24	19	25	34	15	23	36	27	22	35	17	20	37	22	16	17	17	23	30	28	20	26
Passable	39	41	36	39	50	40	35	38	41	36	46	37	32	44	45	42	40	40	39	38	35	41
Médiocre	25	26	27	21	25	25	23	26	24	19	26	31	21	24	31	28	29	25	23	23	34	23
Ne sait pas/Ne répond pas	7	11	7	2	5	8	3	6	9	4	6	11	4	7	7	12	11	9	3	4	9	6
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 25 a) :

D'après ce que vous savez ou d'après ce que vous avez entendu, quelle importance le système collégial de [NOM DE LA PROVINCE] accorde-t-il à montrer aux élèves comment démarrer et exploiter une entreprise?

Diriez-vous que le système collégial de [NOM DE LA PROVINCE] accorde beaucoup d'importance, une certaine importance, peu d'importance ou aucune importance à montrer aux élèves comment démarrer et exploiter une entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	IPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Beaucoup d'importance	27	25	35	21	25	25	40	25	29	46	25	24	100	23	29	24	13	27	37	47	24	28
Une certaine importance	46	43	35	58	49	48	27	46	45	41	41	51	0	47	47	46	51	47	41	37	45	46
Peu d'importance	18	16	22	17	16	17	23	16	21	11	23	14	0	12	19	19	21	13	22	14	22	15
Aucune importance	3	7	0	2	0	4	0	4	2	0	5	2	0	12	0	3	4	4	0	3	2	4
Ne sait pas/Ne répond pas	7	9	7	2	9	6	11	9	4	1	5	9	0	7	6	7	11	9	0	0	6	7
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	178	65	50	50	12	155	22	93	85	15	85	78	3	22	53	101	77	33	28	39	69	105
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	187	44	40	48	55	168	19	98	89	19	83	85	3	21	49	114	83	34	29	40	76	107

TABLEAU 25 b) :

Et d'après ce que vous savez ou d'après ce que vous avez entendu, le système collégial de [NOM DE LA PROVINCE] enseigne-t-il aux élèves comment démarrer et exploiter une entreprise?

Diriez-vous que le système collégial donne aux élèves un enseignement excellent, très bon, passable ou médiocre sur le démarrage et exploitation d'une entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Excellent	12	14	12	10	9	11	17	12	12	28	11	10	46	13	19	8	7	12	14	21	13	12
Très bon	41	34	40	48	47	40	42	45	36	53	39	40	54	39	43	39	33	45	40	53	30	46
Passable	36	36	32	40	35	38	19	33	39	10	36	41	0	36	30	40	44	26	38	26	43	32
Médiocre	6	9	7	2	2	5	11	3	9	8	8	4	0	6	3	8	8	8	8	0	9	4
Ne sait pas/Ne répond pas	5	7	7	0	7	4	11	6	4	1	5	6	0	7	6	5	8	9	0	0	5	6
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	178	65	50	50	12	155	22	93	85	15	85	78	3	22	53	101	77	33	28	39	69	105
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	187	44	40	48	55	168	19	98	89	19	83	85	3	21	49	114	83	34	29	40	76	107

TABLEAU 26 a) :

D'après ce que vous savez ou d'après ce que vous avez entendu, quelle importance le système universitaire de [NOM DE LA PROVINCE] accorde-t-il à montrer aux étudiants comment démarrer et exploiter une entreprise?

Diriez-vous que le système universitaire accorde beaucoup d'importance, une certaine importance, peu d'importance ou aucune importance à montrer aux étudiants comment démarrer et exploiter une entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Beaucoup d'importance	15	12	18	16	18	14	22	18	13	17	13	16	0	20	9	19	19	13	21	9	17	14
Une certaine d'importance	51	55	50	50	39	50	63	49	53	49	55	48	55	52	55	48	48	59	64	40	44	54
Peu d'importance	20	13	26	20	29	20	15	22	18	20	19	19	45	17	22	18	18	14	5	37	19	20
Aucune importance	5	8	2	4	5	6	0	6	5	6	5	5	0	4	5	6	6	3	1	9	7	5
Ne sait pas/Ne répond pas	9	12	4	10	10	10	0	5	12	7	8	11	0	8	9	10	9	10	9	6	12	7
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	218	89	63	52	14	200	18	92	126	38	94	86	2	33	84	98	74	71	21	50	46	166
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	222	60	50	50	62	207	15	99	123	41	101	80	2	34	91	95	73	75	21	52	48	169

TABLEAU 26 b) :

Et d'après ce que vous savez ou d'après ce que vous avez entendu, le système universitaire de [NOM DE LA PROVINCE] enseigne-t-il aux étudiants comment démarrer et exploiter une entreprise?

Diriez-vous que le système universitaire donne aux étudiants un enseignement excellent, très bon, passable ou médiocre sur le démarrage et exploitation d'une entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Excellent	9	10	8	8	11	10	0	6	11	14	11	4	0	14	5	11	7	10	11	10	12	9
Très bon	36	33	34	44	32	33	64	36	36	52	31	34	55	39	33	37	38	37	46	28	21	41
Passable	33	33	38	24	37	32	36	39	28	18	37	35	0	32	38	29	29	38	33	32	36	32
Médiocre	11	10	12	12	8	12	0	12	11	7	12	12	45	8	12	11	15	5	1	18	15	10
Ne sait pas/Ne répond pas	11	13	8	12	11	12	0	8	14	9	9	15	0	8	12	13	11	10	9	13	16	9
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**218**	**89**	**63**	**52**	**14**	**200**	**18**	**92**	**126**	**38**	**94**	**86**	**2**	**33**	**84**	**98**	**74**	**71**	**21**	**50**	**46**	**166**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	222	60	50	50	62	207	15	99	123	41	101	80	2	34	91	95	73	75	21	52	48	169

TABLEAU 27 :

Qu'est-ce que vous étudiez ou avez étudié au collège, à l'université ou à l'école de métiers?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Affaires (général)	11	14	5	11	13	11	6	11	11	14	9	12	0	10	12	11	13	12	13	6	9	11
Baccalauréat ès arts	6	9	5	1	7	6	3	5	6	6	5	7	0	5	9	4	5	7	3	6	6	6
Éducation	5	2	7	8	4	5	9	5	5	8	2	7	0	3	4	7	6	6	5	1	3	6
Technologie de l'information	4	5	3	4	1	4	3	4	4	2	3	6	0	2	4	5	4	2	6	5	3	4
Psychologie	3	3	3	3	6	3	7	1	5	6	3	3	0	4	5	2	3	5	0	4	2	4
Sciences (général)	3	3	7	0	3	4	0	3	3	6	3	2	0	5	3	3	3	3	3	4	1	4
Soins infirmiers	3	3	7	0	2	3	6	0	6	3	4	2	20	0	3	3	3	3	3	5	6	1
Biologie	3	4	4	0	3	3	3	4	2	5	4	1	0	5	2	3	1	5	3	4	1	4
Anglais	3	5	1	2	2	3	0	2	3	0	5	1	0	0	6	1	1	6	6	1	2	3
Comptabilité	3	3	1	3	8	3	0	1	4	0	3	4	0	0	2	4	4	4	0	0	3	2
Commerce/Baccalauréat ès sciences commerciales	3	5	0	3	0	3	0	4	1	5	1	3	0	4	2	3	3	5	0	1	2	3
Administration des affaires	3	2	1	5	4	3	1	2	3	2	3	2	0	6	1	3	3	5	2	0	2	3
Mécanique	3	5	1	1	2	2	7	5	0	2	2	4	0	4	2	3	2	1	9	1	3	2
Hospitalité/Voyages et tourisme	2	0	3	5	3	2	6	0	5	0	2	4	0	0	2	3	3	2	5	0	1	3
Histoire	2	4	2	0	3	3	0	3	1	2	3	1	0	4	4	1	1	3	3	3	0	3
Baccalauréat ès sciences	2	3	0	3	3	2	0	4	1	3	2	2	0	2	1	3	3	2	3	1	1	2
Gestion des affaires	2	0	2	5	1	2	3	1	3	2	0	4	0	5	2	1	1	2	3	4	4	1
Secrétariat	2	1	1	4	3	2	3	0	4	0	1	4	0	0	1	3	2	3	0	1	5	1
Français	2	2	2	2	1	1	7	0	4	2	2	2	0	0	3	2	2	4	0	0	0	3
Ordinateurs	2	2	2	1	4	2	0	2	2	0	2	3	20	0	0	3	4	0	0	1	1	3
Organisation de bureau	2	0	0	7	1	2	0	0	4	0	4	1	0	0	3	2	1	0	2	6	0	2
Ingénierie (général)	2	2	1	2	1	1	3	2	1	6	2	0	0	5	3	0	1	0	0	6	0	2
Services à la personne	1	2	1	1	3	2	1	0	3	0	2	1	0	0	2	2	2	3	0	0	2	2
Informatique	1	1	1	2	3	2	0	2	1	3	1	1	0	4	1	1	1	3	0	2	1	2
Sociologie	1	3	0	0	3	1	0	1	2	0	2	1	0	0	4	0	0	4	0	0	0	2

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Biochimie	1	2	0	2	0	1	0	2	1	5	1	1	0	4	0	1	1	2	0	2	0	2
Charpenterie	1	2	0	1	3	1	0	3	0	0	1	2	0	0	1	2	1	0	6	0	2	1
Assistant dentaire	1	1	0	3	0	1	0	0	2	0	1	2	0	0	0	2	2	1	0	1	2	1
Soudage	1	2	0	1	1	1	0	1	1	0	1	2	0	0	1	2	2	0	0	1	1	1
Marketing	1	2	1	0	0	1	0	1	1	0	0	3	0	0	1	2	1	1	3	0	3	0
Sciences politiques	1	1	1	1	2	1	0	1	1	0	2	0	0	2	2	0	0	4	0	0	0	2
Cosmétologie	1	1	0	2	2	1	0	0	2	0	1	1	0	0	1	1	1	2	0	1	1	1
Électronique	1	1	0	2	2	1	0	2	0	0	2	0	0	0	1	1	2	0	3	0	2	1
Foresterie/Gestion de l'environnement forestier	1	1	1	1	1	1	4	2	0	0	1	2	0	0	0	2	1	0	0	3	3	0
Éducation physique	1	1	1	1	0	1	0	0	2	0	1	1	16	0	0	1	1	1	0	1	1	1
Soutien informatique/Maintenique	1	1	0	2	0	1	0	2	0	0	1	1	0	0	2	1	1	1	0	1	0	1
Criminologie	1	0	1	2	0	1	0	0	2	0	2	0	0	0	1	1	0	1	2	1	2	0
Plomberie	1	2	0	0	1	1	0	2	0	0	0	2	0	0	0	2	2	0	0	0	0	1
Chimie	1	0	1	1	3	1	0	1	0	2	1	0	0	4	0	0	0	2	0	0	0	1
Programmation informatique	1	0	1	1	2	1	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	2	0	0	0	1	0
Autre	35	35	42	30	28	35	40	40	31	26	37	36	44	30	28	41	43	26	34	34	42	32
Ne sait pas/Ne répond pas	1	2	1	0	3	1	3	2	0	0	3	0	0	0	0	2	1	2	3	0	0	2
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	399	155	116	102	26	357	42	188	211	55	177	166	6	61	133	195	156	104	49	90	113	276
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	411	104	92	99	116	376	35	198	213	62	182	167	6	60	137	205	158	110	49	92	122	280

TABLEAU 28 :

Est-ce que votre école secondaire [offrait/offre] des cours où il est question du démarrage d'une entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Oui	50	44	47	62	44	53	25	54	46	71	53	24	64	53	45	32	36	52	54	58	30	57
Non	41	51	32	34	51	42	27	38	43	19	36	68	23	38	42	64	58	35	36	31	60	33
Ne sait pas/Ne répond pas	10	5	21	4	5	5	48	8	11	10	11	8	12	9	13	5	6	12	10	10	9	10
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	786	291	245	205	45	708	78	380	406	276	253	257	246	203	133	195	222	192	163	207	185	584
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	788	196	195	198	199	724	64	385	403	277	256	255	236	203	137	205	224	202	152	206	195	578

TABLEAU 29 :

À l'école secondaire, avez-vous suivi ou suivez-vous des cours où il est question du démarrage d'une entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Oui	53	39	47	74	40	54	27	54	52	49	59	49	45	57	70	49	53	64	41	51	57	52
Non	47	61	53	26	59	46	73	46	48	51	41	51	55	43	30	51	46	36	59	49	43	48
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	392	129	116	127	20	373	19	206	186	195	135	62	158	108	60	62	80	100	88	121	56	332
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	389	87	92	123	87	373	16	204	185	192	134	63	151	105	63	67	81	106	79	120	57	329

TABLEAU 30 :

En général, diriez-vous que les cours que vous [avez suivis/suivez] à l'école secondaire sur le démarrage d'une entreprise [étaient/sont] :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Excellents	23	21	28	21	26	23	0	24	21	31	14	20	27	31	14	12	21	21	21	29	28	22
Très bons	45	47	35	49	43	44	76	40	50	45	42	50	49	48	30	52	38	51	45	42	36	47
Passables	27	26	30	26	26	27	24	31	24	19	37	30	20	17	46	33	33	23	31	26	33	26
Médiocres	5	6	7	3	6	5	0	5	5	5	7	0	4	4	10	3	9	6	3	3	4	5
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**207**	**51**	**54**	**94**	**8**	**201**	**5**	**110**	**96**	**96**	**80**	**30**	**71**	**61**	**42**	**30**	**43**	**65**	**36**	**61**	**32**	**172**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	203	34	43	91	35	198	5	107	96	96	78	29	68	57	43	33	42	63	34	62	32	169

TABLEAU 31 :

Est-ce que les établissements d'enseignement postsecondaire que vous avez fréquentés ou que vous fréquentez actuellement offraient ou offrent des cours où il est question du démarrage d'une entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Oui	57	59	52	61	60	59	41	59	56	65	58	55	44	62	55	58	54	60	59	59	55	60
Non	28	32	25	26	31	30	16	30	27	17	27	33	36	26	25	31	35	20	28	26	34	25
Ne sait pas/Ne répond pas	14	10	23	13	9	11	43	11	18	18	15	12	20	12	20	11	11	20	13	15	12	15
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**399**	**155**	**116**	**102**	**26**	**357**	**42**	**188**	**211**	**55**	**177**	**166**	**6**	**61**	**133**	**195**	**156**	**104**	**49**	**90**	**113**	**276**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	411	104	92	99	116	376	35	198	213	62	182	167	6	60	137	205	158	110	49	92	122	280

TABLEAU 32 :

[Avez-vous suivi] ou [suivez-vous] un de ces cours où il est question du démarrage d'une entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	IPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Oui	37	31	40	48	23	38	37	36	39	31	34	44	92	28	34	41	44	26	47	36	38	37
Non	62	69	58	52	77	62	63	64	60	69	66	55	8	72	65	59	54	74	53	64	60	63
Ne sait pas/Ne répond pas	1	0	2	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	2	0	1	0	0	0	2	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	229	91	60	62	16	212	17	111	117	36	102	91	3	38	74	112	85	62	29	53	62	165
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	239	61	48	60	70	225	14	122	117	38	107	94	3	37	78	119	93	65	25	55	69	168

TABLEAU 33 :

En général, diriez-vous que les cours de niveau postsecondaire que vous avez suivis ou que vous suivez et qui portent sur le démarrage d'une entreprise [étaient ou sont] :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	IPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Excellents	15	11	16	17	19	14	20	5	23	20	19	9	0	22	29	7	5	29	17	21	6	18
Très bons	66	63	68	69	44	66	60	74	59	78	54	73	100	76	56	66	77	70	57	47	66	65
Passables	17	21	16	14	31	17	20	17	18	0	23	18	0	0	15	24	15	0	26	31	21	16
Ne sait pas/Ne répond pas	2	5	0	0	6	2	0	4	0	2	4	0	0	2	0	3	4	1	0	0	6	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	86	28	24	30	4	79	6	40	46	11	34	40	3	11	25	47	38	16	14	19	23	61
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	83	19	19	29	16	78	5	38	45	11	33	39	2	10	23	47	38	15	12	18	24	58

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 34 :

À votre connaissance, quelles seraient les meilleures sources pour obtenir de l'aide et de l'information pour lancer votre propre entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Personne d'affaires/Entrepreneur	23	25	20	23	33	24	15	24	23	24	28	19	21	21	25	30	25	27	18	23	19	25
Professeurs à l'école/à l'université/au collège communautaire	17	18	15	18	15	17	14	16	19	25	15	10	22	13	22	12	12	17	18	21	12	19
Internet	11	15	8	11	7	12	3	13	9	12	12	10	10	10	14	13	14	14	8	9	9	12
APECA	8	8	4	12	12	9	2	9	7	1	6	17	2	2	10	21	15	5	7	4	11	7
Centre d'emploi	7	8	7	5	5	6	9	7	6	3	5	12	4	9	7	8	10	6	6	5	15	4
Parents/Tuteurs/Famille	7	6	7	7	8	7	5	7	6	12	3	4	12	2	5	6	3	8	8	8	4	7
Conseiller en orientation	6	4	6	8	6	6	6	5	7	14	2	1	15	1	1	1	2	3	11	9	1	8
Agences de développement	5	3	1	11	8	5	3	6	3	1	5	8	1	5	4	9	8	1	7	2	7	3
Banques/institutions financières	4	5	3	5	4	5	0	3	5	3	4	6	2	6	6	6	6	5	4	3	7	4
Gouvernement provincial	4	4	3	4	4	4	2	4	3	2	5	3	0	5	4	5	3	3	4	5	3	4
Gouvernement fédéral	3	5	1	3	4	4	0	4	3	2	4	5	2	3	3	6	6	2	1	4	4	3
Amis	3	3	2	4	4	3	5	4	2	1	4	4	1	4	3	4	3	3	3	2	3	3
Ressources humaines (général)	3	2	0	7	3	3	0	3	3	1	4	3	1	5	3	3	2	3	4	2	2	3
Bureau/agence du gouvernement (général)	2	3	1	2	7	3	0	3	2	2	3	2	1	2	4	3	2	3	3	2	3	2
Centre d'initiatives et d'emplois du YMCA	2	2	0	4	0	2	0	2	1	2	0	3	2	2	2	2	2	2	1	1	2	2
Bibliothèque	2	2	0	2	1	1	2	2	1	1	1	2	1	2	0	2	2	1	2	1	2	1
Open for Business	1	4	0	0	0	1	0	1	1	2	2	0	2	1	2	0	1	2	2	1	1	1
Chambres de commerce	1	2	1	1	0	1	2	1	2	0	1	3	0	1	1	3	2	2	1	1	1	1
Jeunes entreprises	1	2	1	1	0	1	0	1	1	2	1	1	2	0	0	2	1	1	1	2	1	1
Programmes destinés aux entreprises	1	2	0	2	0	1	0	1	1	1	2	0	2	2	0	0	1	1	2	1	0	2
YMCA	1	2	0	2	0	1	0	0	2	0	1	2	0	1	0	2	1	1	1	0	1	1

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Administration locale/municipale	1	1	0	1	2	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	2	2	0	1	0	1	1
Programmes jeunesse	1	1	0	2	0	1	0	1	0	2	0	0	1	1	2	0	0	1	2	0	0	1
Bureau d'éthique commerciale	0	1	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	0	1	1	1	0
Journaux/Magazines	0	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1
Entreprises locales	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1
Centre Accès de la N.-É.	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	1	0
Ateliers	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0	0
Commission du travail	0	1	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0
Ligne 1-800 pour les carrières et les affaires	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
Député local	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Radio	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autre	7	8	5	8	4	7	3	5	8	5	7	8	5	5	7	9	9	6	8	4	10	6
Ne sait pas/Ne répond pas	21	18	27	18	17	18	43	17	24	19	20	22	25	27	14	14	15	21	25	23	22	20
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 35 :

Et à votre connaissance, quelles organisations fournissent une aide financière aux jeunes qui veulent lancer une entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA)	15	13	10	23	25	17	6	17	14	8	16	24	5	14	22	26	16	18	15	13	20	13
Banques/Fiducies/Caisses populaires/Institutions financières	15	18	15	13	15	15	17	15	16	11	16	20	10	17	20	17	19	17	14	11	18	15
Gouvernement provincial	8	10	8	6	10	9	5	10	7	5	11	9	1	14	12	9	11	8	5	8	9	8
Gouvernement fédéral	7	10	9	3	7	7	11	8	7	4	12	7	2	8	14	10	10	7	4	8	10	7
Banque de développement du Canada	4	4	4	5	2	4	5	4	5	3	4	5	2	4	7	6	4	7	2	3	6	4
DRHC	2	2	0	6	3	3	0	3	2	1	2	4	1	4	2	3	2	2	4	2	5	2
Centre d'initiatives et d'emplois du YMCA	2	3	1	4	0	2	3	3	2	3	2	2	2	4	3	2	3	2	2	2	3	2
Gouvernement/Programmes gouvernementaux	2	4	0	3	2	3	0	3	2	2	1	4	1	3	3	2	2	3	3	1	4	2
Stratégie emploi jeunesse/Programmes jeunesse	2	2	2	2	1	2	2	1	2	3	2	2	3	1	1	2	1	3	3	1	1	2
Corporations locales de développement économique	2	2	1	3	1	2	2	1	3	0	2	4	0	2	2	4	4	1	1	1	2	2
Subventions/prêts du gouvernement provincial	1	0	2	1	3	1	2	1	2	0	2	1	0	1	3	2	1	3	1	0	0	2
Subventions/prêts dugouvernement fédéral	1	1	1	2	0	1	0	0	2	0	2	0	0	1	2	2	2	1	1	0	0	1
Centre d'emplois/Assurance-emploi	1	2	0	2	1	1	0	0	2	0	2	2	1	2	2	0	2	2	1	0	4	0
Entreprise Cap-Breton	1	2	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	2	0	1	0
Centre Accès de la N.-É.	1	2	0	0	0	0	2	0	1	0	0	2	0	1	0	2	2	0	0	0	2	0
Il n'y a pas de financement possible	1	1	1	0	1	0	2	1	0	0	0	2	0	0	2	1	1	0	1	0	1	0
Jeunes entreprises	0	0	0	2	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	1

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Parents/Famille	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	0
Écoles/Universités/Collèges	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autre	3	3	1	5	3	3	5	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	4	4	2	4	3
Ne sait pas/Ne répond pas	52	48	57	51	46	51	60	52	52	67	47	39	75	49	34	37	44	45	59	61	42	55
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	585
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 36 :

Et à votre connaissance, quels programmes d'assistance financière peuvent aider les jeunes qui veulent lancer leur propre entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Prêts des banques/institutions financières	5	6	5	3	5	5	6	5	5	4	6	5	4	5	8	5	5	6	5	4	7	4
Programme de ConneXion Jeunes Entrepreneurs/de capital d'appoint	4	6	4	3	5	4	8	5	3	3	6	4	2	5	6	6	5	7	4	2	5	4
Aide du Programme de développement des entreprises de l'APECA	4	3	4	6	8	4	2	4	4	4	5	4	2	4	7	5	4	5	3	5	5	4
Programmes de Développement des Ressources humaines (DRHC)	3	3	1	6	4	3	2	2	4	2	4	3	2	5	4	3	2	7	2	3	4	3
Il n'y a pas de possibilité d'aide financière	3	4	2	3	2	3	0	3	2	3	2	4	4	2	1	3	2	2	5	2	3	3
Programme de prestations pour travailleurs autonomes	2	3	1	3	2	2	2	3	1	1	2	3	1	3	3	2	1	5	1	1	3	2
Programme de prêts aux entreprises	2	2	2	1	1	1	6	2	2	1	4	0	0	1	6	1	1	3	1	2	1	2
Programme CJE/Programmes jeunesse	2	2	1	3	1	2	2	1	3	2	2	1	2	2	2	1	0	3	2	2	1	2
Financement du gouvernement provincial	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	0	3	3	1	1	2	3	1	3	1
Programmes de l'APECA	1	2	1	1	4	1	2	3	0	1	1	2	0	1	1	4	3	1	0	1	4	1
Financement du gouvernement	1	1	1	1	2	1	0	1	1	1	1	2	0	1	2	1	2	1	1	0	1	1
Programmes de la Banque de développement du Canada	1	1	1	2	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	2	1	1
Programmes de la Commission de développement économique régional	1	0	1	2	0	1	2	0	1	1	1	0	0	2	1	1	0	1	0	2	1	1

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Programmes de la Corporation locale de développement économique	1	1	0	2	0	1	0	1	1	1	1	0	0	1	2	0	0	2	0	1	1	1
Programmes des Centres de services aux entreprises du Canada	1	1	1	1	0	0	3	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0
Centres d'affaires des universités	1	1	0	2	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	1	0	0	2	1	0	1	1
Sources de capital-risque	1	1	0	1	1	0	2	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1
Programmes de l'Administration/des organismes de développement régional	1	1	0	0	0	0	3	0	1	1	1	0	1	1	0	0	0	2	0	1	0	1
Subventions (général)	1	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	2	0	2	0	0	0	1	0
Centre de développement et d'éducation en entrepreneuriat (CDEE)	1	0	0	2	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	2	1	0	2	0	0	1	1
Famille	1	1	1	0	0	0	2	0	1	0	1	0	0	2	0	0	0	1	1	1	1	0
Programmes du Conseil zonal de développement économique régional	0	0	0	1	1	0	2	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0
Amis	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0
Établissements d'enseignement	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
Financement provisoire	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autre	3	4	2	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	5	2	2	2	1	7	2	3	3
Ne sait pas/Ne répond pas	72	72	75	70	67	72	70	71	73	77	70	69	81	69	63	70	74	66	70	77	67	74
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	188	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 37 :

Où avez-vous entendu parler de l'aide financière offerte aux jeunes?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
École/Université/Collège communautaire	23	23	23	24	21	23	25	20	26	31	25	16	29	21	27	18	16	35	11	28	16	27
Télévision	13	13	12	13	12	12	15	10	16	11	11	16	10	12	11	16	12	17	9	11	15	12
Internet	12	17	10	7	9	12	12	11	13	9	17	11	11	11	8	18	14	9	21	7	8	13
Amis	11	9	10	13	16	11	6	9	12	4	10	15	3	15	15	8	10	13	10	8	16	9
Journaux/Magazines	10	7	11	12	13	10	9	13	7	5	8	14	8	4	10	13	13	11	6	6	10	9
Brochure	5	4	3	7	3	4	6	4	5	2	5	6	2	5	5	4	3	8	3	4	8	3
Agences de développement	5	3	3	8	1	4	6	4	5	3	4	6	3	4	5	6	5	5	6	2	6	4
Parents/Tuteurs/Famille	4	4	5	2	8	4	3	4	5	4	1	7	4	4	5	5	7	3	0	5	7	3
Banques/institutions financières	4	5	4	2	3	4	6	5	3	5	3	5	6	3	3	4	3	4	9	1	4	4
Bouche à oreille	4	3	4	3	3	4	3	5	2	1	5	4	3	3	3	4	5	3	3	3	5	3
Radio	3	4	2	2	2	3	6	4	2	2	0	6	3	2	0	5	3	2	0	5	7	1
Médias/Publicité (général)	3	4	1	2	4	3	3	2	3	5	3	2	3	3	3	2	2	3	4	3	1	4
Conseiller en orientation	3	3	1	5	2	3	0	2	3	1	2	4	2	1	2	6	4	2	1	3	3	3
Personne d'affaires/Entrepreneur	2	1	1	4	4	2	0	2	2	1	1	3	0	1	3	2	3	2	0	1	2	2
Gouvernement	2	3	1	1	3	2	0	2	2	2	1	2	2	2	0	2	0	1	7	0	0	2
Chambres de commerce	1	1	1	2	2	1	0	1	1	1	0	2	1	0	2	1	0	2	0	3	3	1
Ligne 1-800 pour les carrières et les affaires	1	1	1	2	0	1	0	1	1	0	0	3	0	0	2	3	2	2	0	0	3	0
Affiche/Babillard	1	1	1	1	2	1	0	1	1	0	1	2	0	0	3	1	2	0	2	0	2	1
Recherches personnelles	1	0	0	2	3	1	0	0	1	0	2	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	1
Autre	4	5	2	3	3	4	0	4	3	4	5	3	2	3	6	3	2	2	7	4	2	4
Ne sait pas/Ne répond pas	19	18	25	13	17	17	31	20	17	17	21	18	17	22	18	18	26	7	16	25	20	18
TAILLE DE L'ÉCHANT. PONDÉRÉ (#)	422	171	114	111	26	379	43	203	219	111	145	166	79	115	92	129	136	120	74	91	113	296
TAILLE DE L'ÉCHANT. NON PONDÉRÉ (#)	428	115	91	107	115	393	35	209	219	113	147	168	76	110	92	144	139	124	71	92	120	297

TABLEAU 38 :

Avez-vous déjà entendu parler du Programme de ConneXion Jeunes entrepreneurs, parfois appelé Programme de capital d'appoint?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Oui	16	16	19	11	20	15	23	17	15	14	19	16	14	13	17	22	16	17	15	16	20	15
Non	83	83	79	88	78	83	76	83	83	84	80	83	85	86	80	77	83	83	84	81	79	84
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	2	2	2	1	2	1	2	2	1	1	1	1	3	1	1	1	2	2	1	2
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	764	281	240	200	43	690	74	364	400	275	239	250	255	194	125	182	213	181	158	210	177	570
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	764	189	191	193	191	703	61	367	397	278	242	244	244	195	128	190	212	193	148	207	184	565

TABLEAU 39 :

Et, à votre connaissance, quels genres d'aide gouvernementale non financière sont offerts aux jeunes qui veulent démarrer leur propre entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Banques	2	4	2	2	0	2	5	2	2	1	2	4	2	3	0	5	2	1	6	1	4	2
Aide à élaborer un plan d'affaires	1	1	2	2	1	2	0	1	2	0	2	2	0	1	1	4	3	2	1	1	2	1
Conseils d'affaires	1	1	2	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1
Cours/Programmes éducatifs	1	2	1	1	0	1	2	2	0	2	1	0	2	0	1	2	1	2	2	1	1	1
APECA	1	2	1	1	1	1	0	1	1	0	0	3	1	0	2	2	2	0	1	2	4	0
Programmes de mentorat	1	1	2	1	1	1	0	1	1	1	0	2	1	0	1	2	1	1	1	1	1	1
Jeunes entrepreneurs/ Programmes jeunesse	1	0	0	3	0	1	0	1	1	2	0	0	1	0	2	0	0	1	1	1	0	1
DRHC	1	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	2	0	0	0	3	1	0	1	1	1	0
YMCA	1	1	0	2	0	1	0	1	1	0	0	1	0	1	0	1	1	1	0	1	1	1
Jeunes entreprises	1	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	0	0	0
Aide de la famille/des amis	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	2	0	0	1
Autre	4	5	3	5	4	4	2	5	3	3	4	5	3	2	5	6	4	5	4	3	2	5
Il n'y en a pas	3	4	1	4	3	3	0	3	2	2	5	2	2	5	1	2	3	1	4	3	3	3
Ne sait pas/Ne répond pas	84	83	85	82	88	83	91	81	86	87	83	81	86	86	86	77	82	86	80	86	82	84
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 40 :

À votre connaissance, quels sont les noms des programmes gouvernementaux d'aide non financière offerts aux jeunes qui veulent démarrer leur propre entreprise?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Il n'y en a pas	2	2	2	2	2	2	0	2	2	1	3	3	1	3	0	3	3	2	1	2	1	2
Programmes de l'APECA	1	1	2	1	2	1	0	0	2	0	1	2	0	0	1	3	1	1	0	1	2	0
Banques/Prêts des banques	1	1	1	0	0	1	0	0	1	1	1	1	1	0	2	1	2	0	1	0	2	0
Jeunes entreprises	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	1	0	0	1	2	0	0	1
Open for Business	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	2	0	0	0	1
Guide des ressources d'emploi pour les jeunes	0	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0
Conférence des Jeunes entrepreneurs : meneurs de demain	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0
ESP: Entrepreneurial Skills Program	0	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
Comité des collèges de l'Atlantique pour le développement entrepreneurial (CCADE)	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0
Programmes de l'Administration/ agence de développement régional (ADR)	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autre	2	3	3	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	1	3	4	2	2	1	4	2
Ne sait pas/Ne répond pas	93	92	92	95	94	92	97	94	92	94	92	92	93	95	94	89	90	90	96	97	90	94
TAILLE DE L'ÉCHANT. PONDÉRÉ (#)	777	287	248	199	44	695	82	373	405	279	242	257	255	192	131	190	216	194	158	206	181	578
TAILLE DE L'ÉCHANT. NON PONDÉRÉ (#)	777	193	197	192	195	710	67	375	402	280	245	252	244	193	134	199	218	205	147	204	190	572

TABLEAU 41 :

Croyez-vous que le gouvernement devrait accorder une attention particulière aux jeunes, c'est-à-dire les gens de moins de 30 ans, pour les aider à devenir des entrepreneurs?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Oui	93	92	92	95	94	92	97	92	93	92	94	92	93	93	96	90	90	94	95	92	92	93
Non	4	5	5	3	5	5	0	4	5	4	4	4	4	5	1	6	6	3	3	5	6	4
Ne sait pas/Ne répond pas	3	4	3	2	1	3	3	4	2	3	2	3	3	2	3	4	4	3	1	4	3	3
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 42 :

Parmi les cinq interventions suivantes, laquelle serait la plus importante que le gouvernement devrait prendre pour aider les jeunes à devenir entrepreneurs? Est-ce que ce devrait être :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Fournir de l'aide financière	35	34	34	37	31	34	39	36	34	34	37	33	30	39	38	34	32	39	31	37	42	33
Fournir de la formation en affaires	20	25	18	17	17	20	22	20	21	22	19	20	25	18	19	17	17	16	29	21	17	21
Offrir des cours sur l'entrepreneurship dans le système d'éducation	19	19	19	18	20	18	20	19	18	23	16	16	24	15	17	15	22	18	16	18	14	20
Fournir des conseils d'affaires et de l'information	10	12	8	9	13	10	8	11	9	10	13	7	8	10	13	11	10	8	11	11	6	11
Promouvoir la carrière d'entrepreneur	7	6	6	10	7	8	2	6	8	6	7	7	6	7	6	9	10	7	5	6	6	7
Aucune de ces mesures	1	1	0	2	0	1	0	1	1	0	0	2	0	1	1	2	2	0	1	0	1	0
Toutes ces mesures	7	4	11	5	8	6	9	6	8	3	5	12	4	8	7	9	7	9	5	6	11	5
Ne sait pas/Ne répond pas	2	1	2	3	4	2	0	2	2	1	2	2	2	2	0	3	2	3	3	1	2	2
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 43 :

Tout bien considéré, d'après ce que vous savez ou avez entendu, le gouvernement aide-t-il bien les jeunes qui veulent démarrer leur propre entreprise? Diriez-vous que le gouvernement offre une aide excellente, très bonne, passable ou médiocre aux jeunes?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Excellente	1	0	1	1	1	1	2	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1
Très bonne	20	16	18	28	26	20	21	19	22	22	19	19	22	19	21	19	15	18	26	23	21	20
Passable	58	64	56	50	56	58	56	61	54	60	59	54	55	53	66	59	61	65	52	52	54	59
Médiocre	15	15	15	17	9	15	19	16	14	12	17	17	16	20	9	13	16	11	18	15	17	15
Ne sait pas/Ne répond pas	6	6	9	4	7	7	3	4	9	5	5	9	6	7	4	8	7	5	3	9	8	6
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 45 :

Lequel des deux énoncés suivants correspond le plus à votre opinion? Diriez-vous que :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Pour réussir comme entrepreneur au Canada atlantique, il est important que l'entreprise soit située dans une grande ville de la région.	33	32	30	38	34	33	36	36	30	41	30	27	40	29	30	30	27	32	36	37	28	35
Au Canada atlantique, une entreprise n'a pas besoin d'être située dans une grande ville pour réussir.	64	67	65	57	62	64	56	60	67	56	67	69	56	68	65	68	70	65	59	58	69	61
Ne sait pas/Ne répond pas	3	2	4	5	4	3	8	4	3	3	3	4	4	3	5	2	3	2	5	4	3	3
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 46 :

Et lequel des deux énoncés suivants correspond le plus à votre opinion? Diriez-vous que :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Un jeune n'est pas obligé de quitter le Canada atlantique pour réussir comme entrepreneur.	45	43	44	48	47	45	42	47	42	45	46	43	45	44	45	43	42	43	50	44	45	45
Pour réussir comme entrepreneur, un jeune doit habituellement quitter le Canada atlantique.	53	56	53	49	52	53	57	50	56	52	53	55	53	53	52	55	56	55	47	53	54	52
Ne sait pas/Ne répond pas	2	2	3	3	1	2	2	2	2	3	1	2	2	2	3	2	1	2	3	3	1	3
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 47 :

Lequel des deux énoncés suivants correspond le plus à votre opinion?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Exploiter une entreprise et protéger l'environnement sont deux choses incompatibles.	42	44	40	40	46	43	32	42	41	38	48	39	36	40	44	49	44	46	38	38	43	41
Il est possible d'exploiter une entreprise sans faire de tort à l'environnement.	56	55	56	58	53	55	62	56	56	60	50	57	62	56	55	48	53	52	58	60	54	57
Ne sait pas/Ne répond pas	3	2	4	3	0	2	6	2	3	2	2	5	2	4	1	3	3	3	3	2	3	2
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 48 :

Je vais vous lire un énoncé et vous allez me dire si vous êtes entièrement d'accord, plutôt d'accord, plutôt en désaccord ou entièrement en désaccord : « Il est acceptable que les entreprises fassent passer leurs intérêts avant les préoccupations environnementales afin de l'emporter sur leurs concurrents. »

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Entièrement d'accord	4	4	3	6	4	4	9	6	3	6	3	4	6	3	2	5	4	4	4	5	3	5
Plutôt d'accord	14	12	16	17	14	13	28	16	13	18	15	10	19	16	7	11	11	14	18	15	11	15
Plutôt en désaccord	30	31	26	32	31	30	25	29	30	33	29	26	36	25	27	27	31	26	29	31	27	31
Entièrement en désaccord	50	53	52	42	49	51	36	47	52	41	51	58	36	54	60	57	54	53	45	46	57	48
Ne sait pas/Ne répond pas	2	1	2	3	1	2	2	1	2	2	3	1	3	1	3	0	0	3	3	2	2	2
TAILLE DE L'ÉCHANT. PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANT. NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 49 :

Est-ce que vos parents ou vos tuteurs sont actuellement propriétaires d'une entreprise ou l'ont été dans le passé?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Oui	33	38	32	25	42	34	21	33	32	33	31	34	31	27	41	36	39	30	26	34	37	32
Non	67	62	68	74	58	65	79	66	67	66	69	66	68	73	59	64	61	70	73	65	63	68
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0	1
TAILLE DE L'ÉCHANT. PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANT.NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 50 :

Quelle est votre situation professionnelle? Êtes-vous actuellement :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Employé(e) à temps plein	28	34	29	18	32	28	25	34	23	5	28	52	6	27	22	60	100	0	0	0	50	21
Employé(e) à temps partiel	24	26	24	21	32	24	29	19	29	28	28	17	23	24	36	19	0	100	0	0	18	27
Cherche activ. un emploi à temps plein	12	11	11	16	8	11	20	15	10	7	17	14	11	18	10	10	0	0	60	0	11	12
Cherche activ. un emploi à temps partiel	8	11	5	9	5	9	3	9	8	20	3	2	20	4	3	1	0	0	40	0	1	11
Ne cherche pas activ. un emploi	27	18	30	36	21	27	23	23	30	40	25	14	40	27	28	10	0	0	0	100	20	29
Refus	0	1	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	196	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 51 :

Tout bien considéré, quel est votre degré de satisfaction par rapport à votre emploi actuel? Diriez-vous que vous êtes :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle		État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Marié(e)	Célib.
Complètement satisfait(e)	24	21	25	29	19	24	26	20	27	28	26	20	29	17	30	23	18	31	20	25
En grande partie satisfait(e)	59	61	57	53	70	58	66	61	56	58	57	61	63	53	53	63	61	56	62	57
En grande partie insatisfait(e)	10	11	8	12	9	11	6	10	10	7	13	9	4	17	12	8	13	7	10	10
Complètement insatisfait(e)	4	3	5	5	2	4	3	5	3	3	1	7	0	9	2	3	7	1	6	3
Ne sait pas/Ne répond pas	3	3	5	1	1	4	0	3	4	4	3	3	4	4	3	3	2	5	2	4
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	419	177	133	80	29	375	44	205	214	93	142	184	74	103	78	155	223	196	128	283
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	431	119	106	77	129	394	37	212	219	102	149	180	77	107	78	162	225	206	137	286

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 52 :

Avez-vous actuellement accès à un ordinateur personnel avec connexion à Internet?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Oui	71	77	67	70	74	74	52	71	72	77	77	61	67	70	78	74	73	74	63	74	66	74
Non	28	24	33	30	26	26	48	28	28	23	23	39	33	30	21	26	27	25	37	26	34	26
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 53 a) :

En moyenne, diriez-vous que vous passez beaucoup de temps, un peu de temps, pas beaucoup de temps ou pas de temps chaque semaine à :

NAVIGUER DANS INTERNET?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Beaucoup de temps	20	21	18	24	15	21	17	22	19	27	20	14	23	17	28	15	17	19	22	24	10	23
Un peu de temps	30	29	30	33	33	31	27	32	29	32	30	29	28	28	33	34	29	37	27	28	33	30
Pas beaucoup de temps	28	36	26	21	29	30	14	27	30	28	32	25	28	28	23	34	31	30	24	28	28	29
Pas de temps	20	15	26	21	21	18	42	17	22	12	18	31	20	26	16	16	22	14	27	19	28	17
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0	2	0	1	0	2	1	0	1	1	1	1
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 53 b) :

LIRE LES JOURNAUX QUOTIDIENS?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Beaucoup de temps	22	23	27	15	22	21	31	26	19	18	21	28	19	28	21	21	26	16	30	18	26	21
Un peu de temps	37	35	29	47	44	37	38	35	38	29	45	37	29	35	46	44	36	45	36	31	36	37
Pas beaucoup de temps	24	27	22	24	18	25	17	23	25	33	18	20	31	20	19	22	22	24	18	31	21	25
Pas de temps	17	15	21	14	15	17	14	15	18	19	16	14	21	16	15	13	16	14	16	19	16	17
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	585
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 53 c) :

LIRE LES JOURNAUX HEBDOMADAIRES?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. Sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Beaucoup de temps	17	13	20	20	13	16	25	18	16	12	18	21	18	18	12	17	20	14	23	11	19	16
Un peu de temps	32	25	31	42	31	32	26	32	31	24	39	32	24	36	39	34	32	33	33	29	35	30
Pas beaucoup de temps	24	31	18	23	24	25	19	25	23	32	21	19	28	21	27	19	21	28	19	28	20	26
Pas de temps	27	31	30	16	31	26	28	24	29	31	22	26	29	25	22	29	27	24	23	32	26	28
Ne sait pas/Ne répond pas	1	1	1	0	0	0	2	1	0	0	0	1	0	0	0	2	0	0	2	1	0	1
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 53 d) :

REGARDER LA TÉLÉVISION?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Beaucoup de temps	34	30	42	32	28	32	52	34	35	35	34	33	44	35	29	24	35	30	37	35	36	34
Un peu de temps	41	43	35	45	46	42	34	43	40	36	42	46	31	41	50	50	41	46	41	38	44	40
Pas beaucoup de temps	20	21	19	19	21	21	13	19	21	25	19	16	22	20	18	20	18	22	17	24	15	21
Pas de temps	4	6	3	4	4	5	0	4	4	4	4	4	4	4	3	5	6	2	5	4	4	4
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	0	1	0	0	0	2	0	1	1	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 53 e) :

ÉCOUTER LA RADIO?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Beaucoup de temps	38	40	39	33	40	37	45	29	46	32	38	43	34	39	32	45	47	41	31	31	47	34
Un peu de temps	39	37	38	44	39	39	41	43	36	40	40	39	37	37	46	39	37	37	43	42	35	41
Pas beaucoup de temps	16	16	15	19	15	17	9	21	12	21	14	12	20	17	17	11	13	18	17	17	12	18
Pas de temps	6	8	6	5	6	7	5	7	6	7	8	5	9	7	5	4	3	4	8	11	6	7
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 53 f) :

LIRE DES LIVRES?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Beaucoup de temps	30	30	34	26	27	30	27	21	38	29	35	25	24	29	38	33	25	33	27	34	26	31
Un peu de temps	37	38	34	41	38	38	28	34	41	36	35	42	39	35	35	39	40	37	38	36	43	36
Pas beaucoup de temps	23	23	20	26	23	22	26	31	15	26	19	22	24	27	19	19	28	22	17	23	22	23
Pas de temps	10	10	12	8	11	9	19	14	6	8	11	10	13	9	8	9	8	9	17	8	9	10
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 53 g) :

En moyenne, diriez-vous que vous consacrez beaucoup de temps, assez de temps, peu de temps ou pas de temps chaque semaine à :

PARLER AVEC DES AMIS?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Beaucoup de temps	60	62	59	61	53	60	61	62	58	72	59	48	71	60	59	48	53	61	66	62	50	63
Assez de temps	32	32	32	33	37	33	30	30	35	20	33	45	21	31	35	47	38	34	26	30	41	30
Peu de temps	6	5	7	7	8	6	6	6	6	7	7	5	7	8	6	4	7	5	5	8	8	6
Pas de temps	1	2	1	0	1	1	3	2	1	1	1	2	2	1	0	2	2	0	2	1	2	1
Ne sait pas/Ne répond pas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**395**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

TABLEAU 53 h) :

En moyenne, diriez-vous que vous consacrez beaucoup de temps, assez de temps, peu de temps ou pas de temps chaque semaine à :

LIRE DES MAGAZINES?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Beaucoup de temps	16	14	22	13	13	15	23	14	18	24	13	11	25	13	9	12	15	10	23	18	10	18
Assez de temps	44	47	41	45	41	44	42	44	44	42	43	48	43	38	54	46	45	48	41	41	49	43
Peu de temps	26	26	19	32	33	26	24	27	25	22	31	24	19	29	32	27	27	29	18	27	27	26
Pas de temps	14	14	18	10	12	14	11	15	13	12	13	16	14	20	5	14	13	13	17	14	14	14
Ne sait pas/Ne répond pas	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 53 l) :

En moyenne, diriez-vous que vous consacrez beaucoup de temps, assez de temps, peu de temps ou pas de temps chaque semaine à :

LIRE DES GUIDES INTERNET?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Beaucoup de temps	4	4	4	5	2	4	6	5	3	6	3	3	3	3	8	3	2	4	4	6	2	5
Assez de temps	14	12	18	13	11	13	19	16	12	15	13	14	16	13	10	14	15	13	13	15	14	14
Peu de temps	26	25	20	32	33	27	12	28	24	28	26	23	23	28	23	29	27	28	17	29	28	25
Pas de temps	55	59	58	48	53	54	63	51	59	51	58	58	57	55	58	52	55	54	64	50	56	55
Ne sait pas/Ne répond pas	1	2	0	2	0	1	0	1	1	0	1	2	0	2	1	2	1	1	2	1	0	1
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	**800**	**297**	**252**	**206**	**45**	**718**	**82**	**385**	**415**	**283**	**255**	**262**	**260**	**203**	**133**	**195**	**223**	**196**	**165**	**213**	**186**	**595**
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 54 :

Quels sont vos sites Web préférés? Y en a-t-il d'autres?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Yahoo	13	11	13	16	13	14	6	11	15	14	15	10	15	12	12	13	7	13	21	14	10	14
Hotmail	10	8	11	11	13	9	19	8	12	16	8	4	13	6	15	6	3	15	13	9	3	12
Napster	5	6	4	4	2	5	8	6	4	7	2	4	5	8	3	3	3	7	5	3	3	5
Sites sur les sports (général)	5	6	3	4	4	4	11	8	2	2	4	9	2	5	6	6	9	2	5	3	9	4
TSN.com	4	4	3	4	3	3	8	7	0	2	4	5	1	3	3	7	9	3	0	2	5	3
Much Music	3	5	1	3	3	3	0	3	3	6	1	2	5	2	3	1	1	6	5	1	1	4
Guichets emplois	3	2	5	2	2	3	5	4	2	2	3	4	1	3	3	5	6	2	3	0	3	3
MSN.com	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	4	2	3	1	4	3	3	2	1	3	0	3
Sites sur la musique (général)	2	1	3	3	1	2	5	1	3	4	1	1	4	1	1	2	1	4	0	3	1	3
Nouvelles de la SRC/CBC	2	1	1	4	2	2	3	3	1	1	1	5	2	0	1	5	3	1	1	3	2	2
DRHC	2	3	0	3	1	2	0	2	2	0	2	4	0	4	3	2	3	2	2	0	1	2
Courrier électronique	2	0	3	3	4	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	1	2	1	2	3	3	2
Sites sur l'automobile	2	2	1	1	3	1	5	3	0	1	1	3	1	2	0	3	1	2	4	1	2	1
Pages Web des écoles/universités	2	1	1	3	1	2	0	1	2	1	3	1	1	0	3	3	1	3	0	2	2	1
Canoe.ca	2	2	0	2	2	2	0	3	0	1	0	4	1	2	0	3	4	0	2	0	4	1
Journaux/Magazines (général)	1	2	1	1	1	2	0	2	1	2	0	3	1	1	1	2	4	1	0	1	2	1
Sites de jeux (général)	1	2	1	2	1	2	0	2	1	3	0	1	3	1	0	1	1	2	2	2	2	1
Ebay	1	2	1	1	2	1	0	1	1	1	2	2	1	1	3	1	1	1	0	2	1	1
Sites sur la cuisine/les recettes	1	1	2	1	0	1	0	0	2	1	1	3	1	1	2	1	1	1	2	1	4	1
Excite.com	1	2	0	1	0	1	0	0	2	1	1	1	1	0	1	3	2	0	2	1	0	1
Google.com	1	2	0	1	1	1	0	1	1	2	1	0	2	1	1	1	0	1	2	1	1	1
Sites consacrés au bavardage	1	0	3	1	3	1	0	1	2	2	0	1	2	1	1	0	1	1	1	1	2	1
ICQ.com	1	2	1	1	0	1	0	2	0	2	1	0	3	0	1	0	1	2	0	1	0	1
Sites de magasinage en ligne (général)	1	2	0	0	1	1	0	0	2	1	0	3	1	0	3	0	1	0	2	1	2	1
Sites sur le hockey	1	1	1	1	1	1	0	2	0	1	0	3	1	0	0	3	2	0	0	2	3	0

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Sites sur l'art d'être parent	1	1	1	0	1	1	0	0	1	0	1	2	0	1	1	2	2	0	0	1	4	0
Sites liés à la santé	1	1	2	0	1	1	3	0	2	1	1	1	1	0	1	2	1	0	0	2	1	1
Harmony Central	1	0	1	3	0	1	3	1	0	1	1	1	2	1	1	0	1	0	2	1	0	1
Seventeen.com	1	1	2	0	0	1	0	0	2	2	0	0	3	0	0	0	0	1	1	1	0	1
NBA.com	1	1	1	0	2	1	0	1	0	1	1	1	1	0	0	2	2	0	1	0	1	1
Nouvelles	1	1	0	2	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	2	0	0	2	0
Sites pour les enfants	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	0	2	0	0	0	3	1	0	0	1	3	0
Sites sur la météo/l'environnement	1	1	0	1	2	1	0	1	0	0	0	2	1	1	0	1	2	0	0	1	1	1
Sites en ligne	1	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0	2	0	2	1	0	2	0	1	0	2	0
GAP.com	1	1	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1
CNN	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	2	0	0	0	1
Altavista	1	0	1	1	0	0	3	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	1	0	1	1	0
Sympatico	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1
Sites sur la motoneige	1	0	1	1	0	0	3	1	0	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0
MTV.com	0	0	0	2	0	1	0	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	0	1	0
Sites sur le jardinage	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	0	2	0	0	0	2	1	1	0	0	2	0
Monster.ca	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0
Onion.com	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
Autre	34	37	33	30	33	34	32	40	28	35	35	31	32	33	28	41	32	40	28	33	33	35
Rien	18	19	14	20	22	18	16	17	19	16	20	18	18	19	16	19	14	20	17	21	18	18
Ne sait pas/Ne répond pas	16	15	20	14	12	16	16	14	19	14	19	16	19	20	16	11	21	13	11	18	16	16
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	634	251	186	162	35	586	48	313	321	248	208	178	207	149	112	160	173	169	119	170	133	490
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	629	169	148	156	156	589	40	311	318	247	207	175	198	146	115	165	171	176	106	173	132	488

TABLEAU 55 :

Et quelles sont vos émissions de télévision préférées? Y en a-t-il d'autres?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Survivor	17	21	14	16	16	18	9	12	22	16	15	22	14	17	20	19	19	22	12	15	25	15
Friends	17	20	13	17	19	17	16	13	21	15	19	16	16	11	25	17	17	23	18	11	18	17
The Simpsons	13	18	10	9	12	14	5	19	7	22	12	4	20	11	10	7	9	12	20	12	3	16
ER/Trauma: Life in the ER	6	5	6	7	6	6	5	3	9	6	7	5	5	6	7	8	6	7	6	4	7	6
That 70's Show	5	5	7	3	4	5	5	5	5	6	4	4	7	4	6	3	4	6	4	5	3	6
Nouvelles (général)	5	3	5	9	3	5	2	6	4	1	6	7	1	10	3	6	5	4	6	5	11	3
Dawson's Creek	4	4	3	7	2	5	3	2	6	6	4	3	5	3	6	4	3	4	2	8	4	5
Law & Order	4	5	3	3	5	4	2	3	5	1	6	6	1	4	4	9	7	3	2	4	5	4
Lutte (WWF)	4	3	5	4	2	4	5	7	1	3	5	3	4	5	4	2	7	2	4	2	3	4
Temptation Island	4	6	2	3	3	4	0	2	5	6	3	2	4	3	4	4	3	5	3	4	1	5
Days Of Our Lives	4	2	6	4	1	4	3	0	7	4	4	2	5	3	2	3	2	5	2	5	2	4
Émissions de comédie	4	3	3	5	3	4	3	4	3	1	2	7	2	6	6	1	7	2	3	2	7	3
Sports (général)	3	2	2	7	5	3	3	6	1	4	2	4	3	6	1	3	4	3	2	4	4	3
X-Files	3	6	3	1	3	3	3	5	2	3	6	2	2	2	5	5	2	5	1	5	1	4
Hockey Night in Canada/Hockey	3	3	3	4	3	3	5	6	0	2	3	5	2	3	4	4	5	3	1	3	4	3
Much Music/Postes de musique	3	3	4	3	2	3	6	5	1	7	2	0	7	2	1	0	1	3	5	4	0	4
Dark Angel	3	5	1	2	1	3	2	2	3	4	3	1	4	0	4	2	3	1	2	3	1	3
Discovery Channel	2	1	2	5	3	2	2	3	2	1	1	5	1	2	2	4	4	2	3	1	2	3
Ally McBeal	2	3	3	1	1	3	0	0	4	1	2	4	1	2	5	2	3	2	1	3	3	2
Émissions de télévérité	2	2	1	4	2	2	0	2	2	0	2	4	0	2	3	4	4	2	1	1	6	1
Films (divers)	2	1	3	4	2	2	6	2	2	1	2	3	2	1	3	2	1	2	3	2	3	2
Seinfeld	2	3	2	1	2	2	5	3	1	2	3	1	3	1	3	1	1	2	4	1	0	3
Who Wants To Be A Millionaire	2	2	1	3	1	2	2	2	2	1	2	3	1	2	3	3	3	1	0	2	3	2
Will & Grace	2	2	2	2	2	2	3	1	3	2	2	2	1	3	2	2	2	3	2	1	1	2
Passions	2	2	1	4	1	2	0	0	3	4	0	1	5	1	1	0	0	1	3	3	1	2

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Comédies de situation (général)	2	2	0	4	1	2	0	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	3	1	2	2	2
Fraser	2	1	2	4	2	2	0	1	3	1	1	3	0	1	1	4	3	1	1	2	3	1
The Mole	2	4	1	1	1	2	0	2	2	2	1	2	3	1	1	2	2	2	3	0	2	2
Boston Public	2	2	1	3	2	2	0	1	2	3	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2
West Wing	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	2	2	0	2	0	3	3	2	1	1	1	2
Feuilletons (général)	2	1	1	4	2	2	2	0	3	1	2	2	2	2	2	1	1	1	4	1	2	1
The Learning Channel	1	2	2	1	2	1	3	2	1	1	1	3	1	1	1	2	1	1	4	0	2	1
Titus	1	0	3	1	2	1	3	1	1	1	1	2	1	1	4	0	1	0	1	2	2	1
Third Watch	1	3	1	0	1	1	0	0	2	1	1	2	1	0	2	3	4	1	0	0	1	1
Fresh Prince Of Bel Air	1	1	2	1	0	1	5	2	1	2	1	1	3	0	1	0	1	1	1	2	1	1
Star Trek	1	2	1	1	1	1	0	1	1	1	2	1	1	3	1	0	1	2	2	0	0	1
Buffy The Vampire Slayer	1	2	1	1	1	1	0	0	2	3	0	1	3	0	0	1	1	0	2	2	0	1
Jeopardy	1	1	2	1	1	1	2	0	2	0	1	2	0	1	2	2	2	1	1	1	1	1
Everybody Loves Raymond	1	2	1	1	2	1	0	2	0	1	0	2	1	0	0	2	1	2	0	1	2	1
Émissions sur la nature	1	1	1	2	0	1	0	2	0	0	1	2	0	1	2	1	0	1	2	1	1	1
Jeux-questionnaires (général)	1	1	1	2	0	1	2	1	1	0	2	0	1	1	0	2	1	1	2	0	2	1
CSI	1	1	2	1	2	1	0	1	1	0	1	2	1	1	0	2	1	1	1	1	0	1
Spin City	1	1	1	2	0	1	0	2	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1
Roswell	1	2	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	2	1	0	0	3	2	1
Sports Desk	1	2	1	1	0	1	0	2	0	1	0	1	1	1	0	2	2	1	0	1	2	1
Third Rock From The Sun	1	1	1	1	2	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Nouvelles de la SRC/CBC	1	0	1	2	2	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1	2	1	1	0	1	1	1
Drew Carey	1	0	1	2	1	1	2	2	0	1	1	0	2	0	0	1	1	0	1	1	0	1
Émissions d'action	1	2	0	1	0	1	0	0	1	0	0	2	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1
Wheel Of Fortune	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	0	1	2	0	2	0

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Émissions-débats (général)	1	1	0	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1
Charmed	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	2	0	1	0	0	1	1	1	0	1
Oprah Winfrey	1	2	0	0	2	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	2	1	2	0	0	3	0
The Practice	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1	2	0	0	0	1	0	1	0	1
General Hospital	1	1	0	1	3	1	0	0	1	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	1	1	1
Entertainment Tonight	1	1	1	0	2	1	2	0	1	0	1	1	0	0	0	2	0	2	0	0	2	0
All My Children	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	2	0
Malcolm In The Middle	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1
Basketball/NBA	1	1	1	1	2	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	2	1	0	1
Émissions dramatiques	1	0	1	1	3	0	2	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	0	1	0	1
Dharma & Greg	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	0	1	0	1	0	1
Whose Line Is It Anyway?	1	1	0	1	2	1	0	1	1	0	2	0	0	0	1	2	0	2	0	1	0	1
Soprano's	1	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0
Nature Of Things	1	1	1	1	1	0	3	0	1	1	1	1	0	1	0	1	0	1	1	0	1	0
Baseball	1	1	0	1	0	0	2	1	0	0	0	1	0	0	0	2	2	0	0	0	2	0
Martha Stewart	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	1	0	1	0	2	1	1	0	1	1	0
Tom Green Show	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	1	0	1
Market Place	1	0	1	1	2	1	0	0	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	2	0
Biography	0	0	1	1	1	0	2	0	1	0	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1
Nash Bridges	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	1
This Hour Has 22 Minutes	0	1	0	1	2	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0
Futurama	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	2	0	1	0
5th Estate	0	0	0	1	2	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
South Park	0	1	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	0
Dateline	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
History Channel	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	2	0	1	1	0	0	0	0
Family Feud	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0
NYPD Blue	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0
Seventh Heaven	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	0
The Norm Show	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
Bulletins de nouvelles régionaux	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0
Crocodile Hunter	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Autre	23	24	27	16	23	22	27	22	24	22	20	26	23	21	22	26	24	22	30	17	23	23
Aucune	7	6	8	6	7	6	9	8	5	8	7	5	6	11	5	4	6	6	4	9	6	7
Ne sait pas/Ne répond pas	4	2	7	4	4	4	8	5	3	4	6	2	4	8	1	2	5	3	3	6	3	4
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	764	279	243	199	43	683	81	367	397	272	243	250	250	195	129	182	210	191	155	205	179	567
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	764	188	193	192	191	698	66	370	394	272	245	247	238	196	130	193	214	198	147	202	189	561

TABLEAU 56 :

Et quel genre de musique ou d'émissions écoutez-vous habituellement à la radio? Y a-t-il d'autres genres de musique ou d'émissions que vous écoutez?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Musique country	21	17	25	22	17	20	28	17	24	11	23	30	16	28	17	23	26	14	20	22	36	15
Musique rock	19	18	19	19	23	19	19	24	14	16	22	19	18	19	14	23	23	19	18	15	21	18
Musique alternative	17	14	18	20	15	18	12	17	17	29	13	8	24	17	14	10	12	23	14	19	9	20
Musique – général	16	17	15	16	14	15	21	12	20	14	17	16	13	19	16	17	15	22	14	13	17	16
Rap/Hip-Hop	12	10	14	14	8	12	16	12	13	21	8	7	22	9	10	6	7	14	16	15	6	15
Nouvelles	8	7	7	10	8	8	7	8	8	4	8	12	5	6	11	11	13	8	4	5	9	8
Rock classique	7	7	9	6	4	8	3	8	6	4	9	9	5	7	8	11	10	7	5	6	8	7
Rock moderne	6	5	7	5	6	6	5	7	6	3	7	8	4	5	7	9	10	3	3	7	8	5
Pop/Pop-rock	5	5	4	7	6	6	2	5	6	9	4	2	8	5	2	4	4	5	7	6	3	6
Musique légère/Rock léger	5	5	5	3	11	5	2	5	5	3	3	8	3	3	10	6	8	5	3	3	5	5
Émissions causeries	4	3	2	9	3	5	0	6	3	1	6	6	1	5	5	7	6	4	6	2	6	3
Tout/Divers	3	4	2	3	7	3	3	3	3	1	5	4	2	3	5	4	2	3	5	3	3	3
Top 40/Top 10	3	3	1	6	2	3	2	3	3	3	2	3	3	2	6	3	3	2	3	3	4	3
Musique de danse/Techno	3	3	2	3	2	3	0	1	4	1	4	4	2	1	4	4	4	3	2	1	3	3
Rock adulte	3	4	1	2	1	3	0	2	3	0	3	4	1	2	4	4	4	4	2	1	3	2
SRC/CBC	2	3	2	2	6	3	0	4	1	2	1	4	2	1	4	4	2	3	2	2	4	2
Musique classique	2	2	4	1	2	2	3	1	3	1	2	4	1	0	3	6	5	2	0	1	2	2
C100	2	4	0	0	0	2	0	1	2	2	1	2	1	2	0	2	3	1	2	1	1	2
R & B (Rythm & Blues)	2	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	0	2	2	2	0	1	2	2	1	1	2
Stations rétro	1	1	2	1	2	1	2	1	1	2	1	1	2	3	1	0	1	1	3	1	1	1
Rock accentué/Heavy metal	1	1	2	1	2	1	0	2	0	2	0	2	1	1	1	1	1	1	3	0	0	1
Musique chrétienne/gospel	1	0	2	2	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	3	2	1
Météo	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	2	1	1	1	0	2	2	1	1	1
Magic 97	1	2	0	1	0	1	0	1	1	2	0	1	2	1	0	1	0	1	2	1	1	1
Jazz	1	0	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	1

Non-entrepreneurs
Étude sur l'entrepreneurship chez les jeunes de 15 à 29 ans de la région de l'Atlantique

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Magic 93	0	1	0	0	2	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1
Musique/programmes de Terre-Neuve	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	2	0	1	0
93.1 FM	0	1	0	0	3	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Folk	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1	0	0
CHTN	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0
House	0	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
Autre	7	9	7	5	8	7	8	8	7	8	8	7	9	5	8	8	5	8	9	9	6	8
Aucun	2	2	4	1	4	2	3	4	1	2	3	2	2	3	4	1	3	1	1	3	2	3
Ne sait pas/Ne répond pas	3	3	3	4	3	3	5	3	4	5	5	1	3	2	7	2	2	4	6	2	2	4
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON PONDÉRÉ (#)	747	273	235	196	42	668	78	356	391	264	235	248	236	190	126	186	216	188	151	191	176	552
TAILLE DE L'ÉCHANTILLON NON PONDÉRÉ (#)	748	184	187	189	188	684	64	361	387	266	236	246	227	192	128	194	217	197	142	190	185	548

TABLEAU 57 :

Êtes-vous actuellement :

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Marié(e) ou en union libre	23	25	24	19	30	23	25	19	27	1	17	54	6	30	19	41	41	17	14	17	100	0
Célibataire	74	74	72	79	69	75	72	79	70	99	80	43	93	67	80	55	56	81	83	81	0	100
Divorcé(e) ou veuf/veuve	1	1	3	1	0	1	3	1	1	0	1	2	0	1	1	3	1	2	2	1	0	0
Refus	1	1	1	1	0	1	0	1	1	0	2	1	0	2	0	1	2	0	2	1	0	0
TAILLE DE L'ÉCHANT. PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANT. NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

TABLEAU 58 :

À votre connaissance, laquelle des catégories suivantes correspond le mieux à votre revenu personnel brut avant impôts pour 2000?

	Tous	Province				Langue		Sexe		Âge			Études				Situation professionnelle				État civil	
		NÉ	NB	TN	ÎPÉ	Angl.	Fran.	M	F	15-19	20-24	25-29	<sec.	dip. sec.	post-sec.	dip. post-sec.	PT	TP	Cherche activ. un emploi	Ne cherche pas activ. un emploi	Marié(e)	Célib.
Moins de 5000 $	36	37	31	40	29	36	30	34	37	69	23	11	68	25	28	10	6	39	52	51	10	45
Entre 5000 et 9999 $	15	16	15	15	17	15	17	14	16	13	25	9	8	24	26	8	7	23	12	18	8	18
Entre10 000 et19 999 $	18	16	18	21	18	18	20	21	15	3	26	26	5	25	21	26	23	18	19	12	23	16
Entre 20 000 et 34 999 $	15	14	16	12	22	15	14	15	14	0	15	30	3	12	16	32	38	8	6	4	28	10
Entre 35 000 et 49 999 $	5	8	5	2	5	5	10	7	4	0	4	12	0	6	1	13	14	3	2	1	16	2
50 000 $ ou plus	2	2	2	2	0	2	3	2	2	1	1	3	2	1	1	4	4	1	1	2	4	1
Refus	3	3	3	4	1	3	0	2	4	2	2	5	2	2	3	5	5	4	1	2	6	2
Ne sait pas/Ne répond pas	6	5	9	6	6	6	6	4	9	12	4	3	12	5	4	2	2	5	7	11	5	7
TAILLE DE L'ÉCHANT. PONDÉRÉ (#)	800	297	252	206	45	718	82	385	415	283	255	262	260	203	133	195	223	196	165	213	186	595
TAILLE DE L'ÉCHANT. NON PONDÉRÉ (#)	800	200	200	199	201	733	67	389	411	284	257	259	248	203	137	205	225	206	154	211	196	588

Annexe D :
Protocole de l'entrevue qualitative

Nom : _____ Au téléphone En personne

N° de tél. au bureau : _____

Organisation : _____

Titre : _____

Lieu : _____

_____

Inviter
Est-ce que je pourrais parler à _____ *(nom figurant sur la liste)*?

Bonjour, je m'appelle ___ , et je travaille pour le compte de la société Corporate Research Associates, maison de sondage qui se spécialise dans la recherche commerciale. Je vous appelle au nom de l'APECA, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, pour donner suite à la lettre qui vous a été envoyée le 18 janvier. Vous souvenez-vous d'avoir reçu une lettre de Robert Smith, directeur de l'Entrepreneurship à l'APECA? Il vous parlait d'un projet qu'il a entrepris pour recueillir l'opinion de représentants de ministères, d'organismes et d'agences qui offrent des services aux jeunes entrepreneurs.

(Si l'interlocuteur se souvient)
Comme vous le savez, nous invitons les représentants de ministères, d'agences et d'organismes comme le vôtre à participer à des entrevues. Nous voulons mener des entrevues afin de trouver des moyens d'améliorer les services offerts aux jeunes entrepreneurs. Je m'intéresse surtout aux connaissances et à l'expérience que vous avez acquises dans la prestation de services de soutien et d'aide aux jeunes entrepreneurs. L'entrevue va porter sur différents sujets : l'élaboration de programmes pour les jeunes entrepreneurs, le rôle que joue votre *(ministère/agence/organisme)* dans l'exécution de ces programmes, les renseignements dont les jeunes entrepreneurs ont besoin et leur accessibilité, les étapes que doivent franchir les jeunes lorsqu'ils se lancent en affaires et, enfin, les programmes et les services qui pourraient être améliorés.

Les entrevues auront lieu dans les deux prochaines semaines et dureront une trentaine de minutes. Un représentant de la société Corporate Research Associates peut prendre des dispositions pour se rendre à votre bureau. Si vous le préférez, l'entrevue peut également se faire au téléphone. Seriez-vous disposé à participer? *Si oui, convenir d'un lieu et d'une heure, puis inscrire les renseignements nécessaires ci-dessus. Sinon, remercier l'interlocuteur et raccrocher.*

(Si l'interlocuteur ne se souvient pas)
L'APECA a retenu les services de la société Corporate Research Associates pour recueillir l'opinion de représentants de ministères, d'agences et d'organismes qui offrent des services aux jeunes entrepreneurs. Nous estimons avoir besoin de votre point de vue et de vos idées pour réaliser ce projet important. Nous voulons mener des entrevues afin de trouver des moyens d'améliorer les services offerts aux jeunes entrepreneurs. Je m'intéresse surtout aux connaissances et à l'expérience que vous avez acquises dans la prestation de services de soutien et d'aide aux jeunes entrepreneurs. L'entrevue va porter sur différents sujets : l'élaboration de programmes pour les jeunes entrepreneurs, le rôle que joue votre

(*ministère/agence/organisme)* dans l'exécution de ces programmes, les renseignements dont les jeunes entrepreneurs ont besoin et leur accessibilité, les étapes que doivent franchir les jeunes lorsqu'ils se lancent en affaires et, enfin, les programmes et les services qui pourraient être améliorés.

Les entrevues auront lieu dans les deux prochaines semaines et dureront une trentaine de minutes. Un représentant de la société Corporate Research Associates peut prendre des dispositions pour se rendre à votre bureau. Si vous le préférez, l'entrevue peut également se faire au téléphone. Seriez-vous disposé à participer? *Si oui, convenir d'un lieu et d'une heure, puis inscrire les renseignements nécessaires ci-dessus. Sinon, remercier l'interlocuteur et raccrocher.*

Recruteurs :

- Confirmer l'adresse exacte si l'entrevue doit se faire au bureau de l'interlocuteur.
- Confirmer le numéro de téléphone si l'entrevue doit se faire au téléphone.
- Le cas échéant, confirmer l'heure de Terre-Neuve et inscrire l'heure locale.
- Se servir du calendrier fourni pour consigner les dates d'entrevue, les heures et les adresses.
- Le cas échéant, allouer une heure et demie entre chaque entrevue pour les déplacements.
- Ne pas oublier d'indiquer à l'écran si l'entrevue doit se dérouler en personne ou au téléphone.
- Répéter et confirmer la date et l'heure de l'entrevue.

APECA

Guide d'entrevue – VERSION DÉFINITIVE

Introduction *(se présenter)*

Permettez-moi tout d'abord de vous remercier de l'aide que vous nous accordez. L'entrevue ne devrait pas durer plus de trente minutes. Comme je l'ai mentionné au téléphone, l'objectif de l'entrevue consiste à trouver des moyens d'améliorer les services offerts aux jeunes entrepreneurs. Je m'intéresse surtout à vos connaissances et à votre expérience des services d'appoint aux jeunes entrepreneurs; je cherche à savoir si l'on peut faciliter et améliorer le processus. Aux fins de la présente discussion, un jeune entrepreneur est une personne de 15 à 29 ans qui songe à se lancer en affaires ou à agrandir son commerce.

Si vous le permettez, je vais enregistrer notre conversation, ce qui m'évitera de prendre beaucoup de notes. Il n'y a que moi qui aurai accès à la cassette, et je m'en servirai uniquement pour rédiger mon rapport sur les résultats de la présente étude. Je détruirai la cassette dès que mon rapport sera terminé.

Notre discussion aujourd'hui est confidentielle. Je ne transmettrai à personne vos observations particulières; je les regrouperai plutôt avec celles des autres personnes interviewées afin de protéger l'identité de chacun.

Avez-vous des questions avant de commencer?

Programmes pour jeunes entrepreneurs

Je commencerai tout d'abord par vous poser quelques questions d'ordre général sur les programmes pour jeunes entrepreneurs.

- Que pensez-vous de l'élaboration de programmes pour jeunes entrepreneurs?
  - Ces programmes ont-ils leur raison d'être? Expliquez votre réponse.
  - Existe-t-il suffisamment de programmes à l'heure actuelle?
  - Dans la négative, quels genres de programmes font défaut? Quels programmes doit-on mettre sur pied?

- Quel est le rapport entre votre organisme et les jeunes entrepreneurs? Que leur offrez-vous?

- Quelle priorité votre organisme accorde-t-il aux ***programmes pour jeunes entrepreneurs***?
  - Cette priorité a-t-elle changé au cours des dernières années? De quelle façon?

- Comment le rôle joué par votre organisme auprès des jeunes entrepreneurs pourrait-il évoluer? Pourquoi?

- Depuis combien de temps transigez-vous avec les jeunes entrepreneurs?
  - Les jeunes entrepreneurs d'aujourd'hui sont-ils différents de ceux du passé? Dans l'affirmative, de quelle façon?
    Chercher plus précisément des changements au niveau de l'instruction, des compétences technologiques, de la participation aux programmes d'entrepreneurship, de la sensibilisation aux programmes d'entrepreneurship, etc.
  - À quoi attribuez-vous ces changements?

Besoins des jeunes entrepreneurs en matière d'information

Je voudrais maintenant discuter des renseignements dont les jeunes entrepreneurs ont besoin pour lancer leur propre entreprise.

- Quels genres de renseignements les jeunes entrepreneurs cherchent-ils lorsqu'ils veulent se lancer en affaires? (Chercher les réponses suivantes : développement d'un plan d'entreprise, marketing, ressources humaines, enregistrement de l'entreprise, financement initial, principes comptables, services juridiques, mesures de gestion générale, etc.)
  - De quel genre d'information ont-ils le plus besoin?
- L'information qu'ils cherchent est-elle disponible?
  - Dans la négative, que manque-t-il? (Chercher des sujets particuliers comme ceux mentionnés ci-dessus.)
  - Les jeunes ont-ils accès à cette information? Savent-ils qu'elle existe? ***Vont-ils la chercher?***
  - D'après vous, y a-t-il lieu de promouvoir davantage les services offerts?
  - Dans l'affirmative, quels formats adopter? (Chercher : annonces à la télévision ou dans les journaux, ateliers, cours, journaux étudiants, programmes de formation.)
  - Quels moyens de communication les jeunes préfèrent-ils?
  - Font-ils usage de l'information disponible? Expliquez, dans la négative.

Étapes à suivre pour lancer une entreprise

Je voudrais discuter de la façon dont les jeunes s'y prennent pour lancer leur entreprise.

- Comment les jeunes s'y prennent-ils pour lancer et développer leur entreprise? (Essentiellement, quel processus suivent-ils?)
- Quels sont les principaux défis qu'ils doivent surmonter pour établir leur entreprise? (Chercher : acquisition du potentiel de gestion, partenariats stratégiques, gestion financière, accès au capital, installations/infrastructures pertinentes, financement pour la recherche et le développement, gestion des ressources humaines, compétences en marketing, accès aux marchés, élaboration d'un plan d'entreprise, etc.)
- Comment surmontent-ils ces défis?
- Selon vous, quels sont les facteurs prépondérants du développement de leur entreprise?

Aide financière :

- À quels genres de programmes financiers les jeunes entrepreneurs ont-ils accès?
- Quelles lacunes attribuez-vous en général au processus que doivent suivre les jeunes entrepreneurs pour obtenir du financement de nos jours?
- Avez-vous des commentaires à formuler sur les exigences de ces programmes?
- Existe-t-il suffisamment de programmes financiers pour répondre à la demande?
  - DANS LA NÉGATIVE : Où sont les lacunes?
  - DANS L'AFFIRMATIVE : Pensez-vous que ces programmes sont exploités au maximum?
    - DANS LA NÉGATIVE : Qu'est-ce qui empêche les jeunes de participer aux programmes d'aide financière existants?
- Existe-t-il des écarts dans la façon dont s'y prennent les jeunes pour développer leur

entreprise? (Chercher : hommes et femmes, francophones et anglophones, régions urbaines et régions rurales.)
- Comment les jeunes entrepreneurs diffèrent-ils des entrepreneurs plus âgés (30+)?
- Si vous conceviez le système idéal pour aider les jeunes entrepreneurs à démarrer leur entreprise, qu'incluriez-vous? Pourquoi?

Jeunes entrepreneurs – un profil

J'aimerais en apprendre davantage sur les jeunes entrepreneurs qui ont communiqué avec votre ministère, agence ou organisme.

- Quel pourcentage approximatif de votre clientèle a 29 ans ou moins? Ce pourcentage a-t-il changé au cours des dernières années? Dans l'affirmative, de quelle façon? À quoi attribuez-vous ce changement?
- Prévoyez-vous que le pourcentage de clients dans cette catégorie d'âge changera dans les années à venir? Comment?
- Selon vous, les jeunes entrepreneurs sont-ils surtout des hommes ou des femmes? La proportion a-t-elle changé? (Dans l'affirmative, à quoi attribuez-vous **ce changement**?)
- Quels genres d'entreprise les jeunes lancent-ils? Cette tendance a-t-elle changé au cours des dernières années? Précisez. Que nous réserve l'avenir?
- Quelle est la taille des entreprises démarrées par les jeunes (en ce qui concerne l'effectif et les ventes)?
- Quel est le niveau d'investissement généralement requis ***par les jeunes*** pour lancer leur entreprise?

Perspectives d'avenir

En terminant, j'aimerais que vous me parliez des divers programmes et services (vous en avez mentionné plusieurs) dont peuvent se prévaloir les jeunes entrepreneurs.

- Dans l'ensemble, quels obstacles nuisent à la prospérité des jeunes entrepreneurs?
- Comment pourrions-nous améliorer les programmes et les services existants pour qu'ils répondent mieux aux besoins des jeunes entrepreneurs?
- Y a-t-il d'autres exigences?

REMERCIEMENTS ET CONCLUSION